

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

生活  
经济理财  
必读

# 生活中 不可不知的 经济学常识



禾 禾◎主编

## 做人要厚道肯吃亏，做事要聪明不糊涂

本书用生动活泼的语言和身边的小故事，带你走进经济学的奇妙殿堂，  
了解经济学独有的思维方式，教会你将经济学的基本原理运用到我们的日常生活中，  
用经济学的观点来决策生活中的每一个选择，指导你在生活中做一个精明的购物达人、理财达人、  
职场达人、婚恋达人、健康达人、幸福达人。

 中国纺织出版社

理想藏书 55188

生活  
经济理财  
必读

# 生活中 不可不知的 经济学常识



禾 禾◎主编

 中国纺织出版社



## 内 容 提 要

本书用生动活泼的语言和富有哲理的故事,带你走进经济学的奇妙殿堂,了解经济学的最基本的原理以及由经济学折射出来的智慧。阅读本书,你将会领略到经济学独有的魅力,从中获得经济学的思维训练,并学会将经济学的基本原理运用到我们的日常生活中,让我们更加理性地对待生活中的一切。

### 图书在版编目(CIP)数据

生活中不可不知的经济学常识 / 禾禾主编. —北京:中国纺织出版社, 2015.1

ISBN 978-7-5180-0907-7

I. ① 生… II. ① 禾… III. ① 经济学—通俗读物  
IV. ① F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 198226 号

编委会成员: 李 津 谢伟峰 宋军营 陶红旗 彭志宇 邓吴鹏  
余新民 周晓兵 唐艳杰 刘 智 雷红英 舒 伟  
谢艳玲 王 可 张小娟 李应菊 龚万军

---

策划编辑: 曹炳镒 责任印制: 储志伟

---

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 http://weibo.com/2119887771

北京佳信达欣艺术印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2015 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 18

字数: 237 千字 定价: 33.80 元

---

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



P  
R  
E  
F  
A  
C  
E

# 前言

“经济学”这一词来源于希腊语，其意思为“管理一个家庭的人”，唯物主义代表色诺芬在他的《经济论》中把经济理解为“家庭”及“管理”，严复在介绍西方学术著作时就曾经将“经济”一词翻译为“生计”，而日本人则翻译为“经济”，后来孙中山先生从日本将这种译法引入我国。所以，在中国就出现了“经济”这一词。

经济学是对人类各种经济活动和各种经济关系进行理论的、应用的、历史的以及有关方法的研究的各类学科的总称。随着市场经济的发展，人们的日常生活与经济学的关系已经是越来越密不可分。经济大势的起伏与每一个人的生活息息相关，人们对各种经济现象已经不再陌生，正越来越切身感受到掌握经济学知识的重要性。与此同时，经济学的一些概念也走进了千家万户，经济生活中的每个参与者都能了解“CPI”“成本”等生活中的经济学词汇。

在现实中，我们的生活中时刻萦绕着经济学的影子，不管我们做什么都充满着经济的味道。蓦然回首，我们就会发现经济学原来就在我们身边。经常关注各大门户网站的人很容易就能总结出目前中国的热点问题，比如，社会保障、住房、教育、医疗、物价、腐败等一些问题，一口气自己也可以说上十来个，所有这些问题没有一个不与经济学密切相关的，也没有一个不与老百姓的切身利益相关。而老百姓关注这些经济热点无非就是想多积累点经



## 经济学常识

验，以便自己面临利益博弈时能多得点好处。有心者也许还会注意到，我们的一举一动几乎都与经济学有着千丝万缕的联系。例如，商品价格起伏涨跌，口袋里的那些钞票价值增减，买房炒股……而每一个人的成长又何尝不是充满了经济上的算计：当我们是学生时，家长要替我们算计是不是应该选择一个好点的学校接受好的教育；大学毕业以后，我们和家长一块算计是继续考研还是继续工作；工作之后有了收入，我们要决定该把多少用于支出，多少用于储蓄，多少用于投资；有一天自己要是有了企业，我们还要算计自己的产品该收取多高的利润……每一件小事的背后都有一定的经济利益来衡量，每一件小事的背后都有一定的经济学规律和法则可循，我们现在的生活已经离不开经济学了。用经济的眼光来看我们的生活，其实我们就是生活在一个经济学的乐园里，人生时时皆经济，生活处处皆经济。

经济学是一门关于“选择智慧”的学问。自古以来，“经济”就和“财富”息息相关。懂得经济学的人并不一定是百万富翁，但是不懂经济学的人一定不能充分利用自己的资源，将优势发挥到最大。

相信对于不少人来说，最具有诱惑力的消息就是某某商场又打折了，于是迫不及待地带着钱包去“血拼”，然后拎着大包小包的战利品回家，这样的场景大家都应该不陌生。但是你有没有想过，商家为什么要打折呢？他们能从中获取什么利益呢？你有没有想过，为什么有的商品广告明明很差劲，却在消费者当中知名度很高，其销售量一路领先呢？了解一定的经济学知识，从某种程度来说，就是了解商家、对手或是身边的朋友的心理，从而让我们立于不败之地。

在生活中，边际效用理论告诉我们什么是幸福在递减，成本机会理论告诉我们不上大学可能有更大的成就，沉没成本理论告诉我们要拿得起放得下，成本效益分析指导我们做人做事的学问，蝴蝶效应警告我们别让小事掀起波澜。

在恋爱中，经济学告诉我们不失望的诀窍就是不要抱有太高的预期，恋爱要全力以赴地投入，用心营造浪漫才能让恋爱效用最大化，恋爱的公式永



远是不等号，别让恋爱的价值从结婚时就开始贬值。

其实，有时候经济学就像一个调皮的小孩子，它藏在我们身边的某一个角落，静静地张望着，只是我们没有发觉而已。

懂点儿经济学，这是生活的必需，也是我们过上高品质生活的保障。为此，我们特别编写了这本书。本书语言轻松休闲，深入浅出，在讲述一个个生动又极具生活色彩的小故事的同时带你走进经济学的世界，让我们也像经济学家那样思考，从经济学的角度来观察和剖析现实中的种种现象，并将经济学智慧运用到我们的日常生活中，以便对生活、工作中的诸多事宜做出更理智的选择与决策。

编著者

2014年7月

# 目 录

## 第一章 进行决策必须要知道的经济学常识

人的一生要面临无数次的取舍，无数的艰难选择让人抓狂。怎样才能做完选择不后悔呢？其实，经济学分析就是利益最大化的分析，学好经济学才能不吃亏，才能做出成功的选择。

- |                           |     |
|---------------------------|-----|
| 1. 生活是一场鱼和熊掌之间的艰难选择       | 003 |
| 2. 算好你的机会成本再开始行动          | 005 |
| 3. 严密合理的激励制度能最大程度地影响人们的选择 | 007 |
| 4. 对于沉没成本要果断放弃            | 009 |
| 5. 刚性需求不会降价               | 012 |
| 6. 三十六计走为上策——用脚投票         | 014 |
| 7. 通货膨胀离我们还有多远            | 016 |
| 8. 你达到的生活水准有多高            | 017 |
| 9. 利己不损人的帕累托效应            | 019 |



## 第二章 做个聪明的消费者

### ——日常生活中最实用的经济学常识

消费是一门博大精深的学问，消费现象中总是蕴含着许多经济学知识，如果我们不想在消费中落入商家的“圈套”，不想花冤枉钱，我们就得了解这些消费现象背后的那些秘密，只有这样我们才能避免被“宰”。

- |                      |     |
|----------------------|-----|
| 1. 千万别成为人不敷出的月光族     | 025 |
| 2. 消费行为背后的秘密         | 027 |
| 3. 买的永远都没有卖的精        | 029 |
| 4. 见人下菜碟的价格歧视        | 031 |
| 5. 为什么价格越高买的人越多      | 033 |
| 6. 超市里的特价商品真的便宜吗     | 035 |
| 7. 你的消费被欲望控制了吗       | 037 |
| 8. 贪图便宜吃大亏           | 039 |
| 9. 猪肉涨价了就吃牛肉的替代效应    | 041 |
| 10. 你被配套效应胁迫了吗       | 044 |
| 11. 超市里的进口产品一定比国内的好吗 | 047 |
| 12. 怎样买衣服更划算         | 048 |
| 13. 汽车是买国产的还是进口的     | 049 |
| 14. 买房怎样贷款           | 051 |



### 第三章 升职加薪你说了算 ——职场中的经济学常识

你是一个成功的员工吗？你是一个受欢迎的同事吗？你受领导赏识了吗？这当中都会蕴含着经济学知识，我们怎样才能识透它们呢？这一章就会告诉你想要的答案。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 1. 做忙碌着而又幸福着的职场人     | 055 |
| 2. 让自己成为具有不可替代性的稀缺资源 | 058 |
| 3. 做职场的“大猪”还是“小猪”    | 059 |
| 4. 让自己的“短板”变长        | 063 |
| 5. 坚决不做缺少职场注意力的老黄牛   | 067 |
| 6. 想加薪必须要了解的职场价值规律   | 069 |
| 7. 尽量提升你的单位时间价值      | 072 |
| 8. 警惕职场原地踏步的内卷化效应    | 075 |
| 9. 要和同事保持适当的距离       | 077 |
| 10. 重视职场中的首因效应       | 079 |
| 11. 不修边幅将被社会边缘化      | 081 |
| 12. 职场中的跳蚤效应会阻碍你的发展  | 083 |
| 13. 蝴蝶效应决定职场成败       | 085 |





## 第四章 找到婚姻中的原动力

### ——婚恋幸福要懂的经济学常识

作为人生大事的婚姻，也会与经济学息息相关？看起来似乎不太可能——但事物是普遍联系的，经济学原理如果应用到婚姻与恋爱中，会收到你意想不到的“奇效”。比如：结婚需要付出成本，离婚的成本更高，那么，我们究竟应该怎样做才能使得爱情美好、婚姻幸福呢？如何把握恋爱的火候……本章所讲述的内容虽不敢说是灵丹妙药，但是它们来自生活，是生活的一种升华，是对生活的一种反思，相信能够开阔你的眼界，让你有所收获。

- |                      |     |
|----------------------|-----|
| 1. 你永远无法挑到最优的结婚对象    | 091 |
| 2. 校园爱情是个不完全竞争的市场    | 092 |
| 3. “女怕嫁错郎”的经济学分析     | 094 |
| 4. 边际收益递减的贤妻良母       | 097 |
| 5. 不做纳什均衡律中的剩女       | 098 |
| 6. 提高功利婚姻的幸福指数       | 100 |
| 7. 别为逝去的感情哭泣         | 101 |
| 8. 成本与收益平衡的当户对婚姻最幸福  | 102 |
| 9. 结婚是男女优势资源的重组      | 106 |
| 10. 用忍让构建和谐情感        | 108 |
| 11. 离婚的成本很高，因此不要轻易离婚 | 111 |
| 12. 婚恋中怎样减少成本        | 113 |
| 13. 同居中的经济关系         | 114 |



## 第五章 以钱生钱的秘密

### ——投资理财必须掌握的经济学常识

随着生活水平的提高，经济收入这个概念被理所当然地提到日程上来。很多人为了提高自己的生活质量，费尽心思想着怎样去赚钱，于是，不少人将目光瞄向了股票、基金、房地产等行业。然而，众所周知，虽然股票、基金回报高，增值速度快，但风险也难以预料。于是很多人想投资又不敢投资。在这一章，我们将系统阐述股票、基金等风险投资的相关知识，为你进行风险投资提供有益的借鉴。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 1. 搭建好你的理财金三角         | 119 |
| 2. 理财要考虑经济周期          | 121 |
| 3. 不但会挣钱，还要会省钱——新节俭主义 | 123 |
| 4. 为何人们都偏好买房而不是租房结婚   | 126 |
| 5. 孩子的学费从何而来          | 128 |
| 6. 神奇的财富增值工具——复利      | 130 |
| 7. 学会储蓄，把钱存入银行最保险     | 132 |
| 8. 为自己的人生幸福买单——保险投资   | 134 |
| 9. 不能不懂的资产增值方式——股票    | 137 |
| 10. 尝试一种高风险的投资——期货    | 140 |
| 11. 让“眼光”为你赚钱——艺术品投资  | 143 |
| 12. 用汇率也可以大做文章——炒外汇   | 146 |
| 13. 让专家为你打理财富——购买基金   | 149 |
| 14. 使你的资产保值增值的投资——黄金  | 153 |
| 15. 把鸡蛋放在不同的篮子里——证券组合 | 156 |
| 16. 存钱反而会赔钱的元凶——负利率   | 159 |



## 第六章 人脉也是财脉

### ——人际交往中的经济学常识

社交是为事业铺平道路的有效手段，社交中也离不开经济学。想想看，有多少生意在商宴、酒桌上被轻松搞定，省却了百般周折？看看自己，你在社交中是否做好了准备以饱满、积极的形象出现在别人面前，让人耳目一新？你是否话说得恰到好处以致让听的人心花怒放？打好社交这副牌，需要你有一定的天赋，也需要你平时留心、不断练习。社交是事业的助推剂，有了它的辅助，你的事业将经历新的腾飞！学学社交中的经济学，能让你更轻松自如地迎来送往。

- |                     |     |
|---------------------|-----|
| 1. 处理好你的人际关系        | 165 |
| 2. 不要算计，要诚实         | 168 |
| 3. 朋友间也需要感情投资       | 170 |
| 4. 成为别人独一无二的朋友      | 172 |
| 5. 给别人送小礼物有大学问      | 174 |
| 6. 诚信是成本最低收获最大的行为准则 | 176 |
| 7. 避免人际关系中的零和博弈     | 179 |
| 8. 清理自己的人际关系网       | 182 |
| 9. 找到生命中的贵人         | 186 |
| 10. 多交几个损益均担的朋友     | 188 |
| 11. 网络交流是低成本高收益的活动  | 190 |



## 第七章 让自己变得更值钱

### ——职场中的经济学常识

根据投资理论，不能把鸡蛋都放进一个篮子里，因为，任何投资都存在风险。但是，有一种投资却较为稳妥，这就是教育。教育投资不是没有风险，而是相对于其他投资来说风险低而收益高，所以，才会有再贫困的家庭也要倾其所有甚至到处借贷来让孩子接受教育的现象，才会有“哈佛的毕业生就是牛”和“学习型人才最有前途”这样的共识。

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 1. 你的人力资本有多少价值     | 195 |
| 2. 择业时要听从自己内心的声音   | 197 |
| 3. 轻易辞职是职业生涯中最大的损失 | 199 |
| 4. 及时抛弃择业中的沉没成本    | 201 |
| 5. 塑造自己的核心竞争力      | 203 |
| 6. 学习型人才最有前途       | 206 |
| 7. 读研还是参加工作的成本考量   | 208 |
| 8. 有目标才能更好地奋斗      | 210 |
| 9. 为自己去造一把椅子的自主创业  | 213 |



## 第八章 福利与税收这点事

### ——关注民生要懂的经济学常识

关系广大人民群众生存和发展的问题是人们最关心的。同时，解决民生问题也是国家对于广大人民群众应尽的责任，所以，各级政府都将解决民生问题作为其工作的基本目的，并通过公正合理的制度安排加以实现。

- |                    |     |
|--------------------|-----|
| 1. 通货膨胀肯定是我们不需要的吗  | 217 |
| 2. 我们的税都是怎么交的      | 219 |
| 3. 累进税是怎么计算的       | 223 |
| 4. 医疗保障制度的优势       | 226 |
| 5. 改善农村医疗条件的农村合作医疗 | 229 |
| 6. 60 岁后的生活依靠谁     | 230 |
| 7. 离不开的社会保障体系      | 232 |
| 8. 增值税的意义          | 234 |
| 9. 购买人寿保险可避税       | 236 |





## 第九章 革命的本钱你有多少

### ——休闲健康中的经济学常识

适度的休闲娱乐可以提升我们的生活质量。随着社会经济的快速发展和居民收入的提高，人们对休闲的需求将快速增长。如何看待休闲的成本和收益？如何发挥黄金周的效用，根据不同休闲方式的成本和收益组合、搭配休闲方式？如何规避休闲风险？本章将从经济学的角度探讨这些问题。

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 1. 让你的假期发挥最大效用的休闲经济 | 241 |
| 2. 你亚健康了吗           | 242 |
| 3. 怎样以最小的成本保持健康     | 244 |
| 4. 规划退休生活——赚钱休闲两不误  | 247 |
| 5. 合理搭配休闲时光         | 249 |
| 6. 做自己喜欢做的事有闲暇效用    | 252 |



## 第十章 掌舵自己的生活

### ——不可不知的幸福经济学

现在人们已经不再单纯地关注经济指数、环境指数和构建和谐社会指数等，而是开始关注自己的幸福指数了，人们对幸福的关注度越高，生活状态就越好。

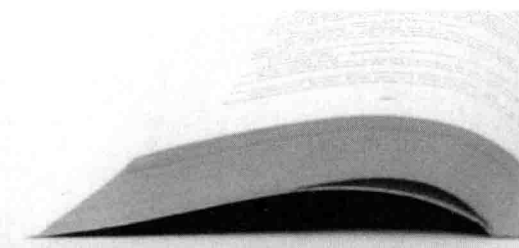
|                        |         |
|------------------------|---------|
| 1. 永远无法量化的幸福模式         | 257     |
| 2. 诠释属于自己的幸福指数 GNH     | 259     |
| 3. 为何自己的幸福总要建立在他人的痛苦之上 | 261     |
| 4. 经济学里的幸福方程式          | 263     |
| 5. 社会制度与幸福感的关系         | 265     |
| 6. 幸福感总在递减的边际效用        | 268     |
| <br>参考文献               | <br>271 |

## 进行决策必须要知道的经济学常识

---

人的一生要面临无数次的取舍，无数的艰难选择让人抓狂。怎样才能做完选择不后悔呢？其实，经济学分析就是利益最大化的分析，学好经济学才能不吃亏，才能做出成功的选择。

---



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



## 1. 生活是一场鱼和熊掌之间的艰难选择

经济学是研究人类行为的一门社会科学。再具体一点，经济学是社会科学体系里，研究人类在资源“稀少”问题下作出选择的科学。在经济学上，“稀少”属于相对性的概念，一般来说，当人们对物品或服务的渴求量大于它的供应量时，该物品或服务就存在着稀少的问题。而当稀少问题出现时，人们就必然要在事物之间作出取舍，“选择”便成为人类社会所面临的一个基本问题。

你肯定知道这样的生活常识，“时间只是一维的，就如一条射线，不能倒退，任何人也绝对不能在同一时间内于不同的地方做两件不相关的事情，哪怕是两件事一起做，最有可能的也只是在同一个地方完成”。所以，我们在决定要做每一件事情之前都要仔细思索一番，选择出对自己而言最重要的答案，这就是权衡与取舍。

“选择”作为经济学的第一大原理，可以归纳为一句人们常说的一句谚语：“鱼与熊掌不可兼得。”有时候为了得到我们喜爱的一件东西，通常就不得不放弃另一件我们喜爱的东西，作出决策就要求我们在一个目标与另一个目标之间有所取舍，选择了鱼势必就要放弃熊掌的美味。

例如，作为一名学生就必须学会决定如何配置对他而言最宝贵的资源——时间。他可以把所有时间都用于学习经济学，也可以把所有时间都用于学习心理学，还可以把时间分别分配在这两个学科上。他把某一个小时用于学习某一门课时，他就必须放弃本来可以学习另一门课的一小时。而且，对于他用于学习一门课的每一个小时，他都要放弃本来可用于睡眠、骑车、看电视或打工赚点零花钱的时间。



小两口在决定如何使用自己的家庭收入时也同样面临着权衡与取舍，他们可以购买食物、衣服，或全家出去度假，也可以为自己退休或孩子的大学教育储蓄一部分收入。当他们选择把额外的一块钱用于上述中的任何一项时，他们就要在某种其他事项上少花一块钱。

当然，选择并非局限在学习规划与家庭生活上，当人们组成社会时，同样也面临着各种不同的选择关系，最典型的就要数“是要大炮还是要黄油”。当一个国家把更多的钱用于国防（大炮）以保卫海岸线免受外敌入侵时，用于提高人民生活水平的个人消费部分（黄油）就势必要减少一些。

在现代社会中，同样重要的还有环境和经济之间的选择。要求企业减少污染的法律增加了生产物品与劳务的成本。由于成本的提高，结果这些企业的利润大大降低，也因为这样支付给工人的工资就逐渐减少，而商品的价格也会相应提高，或者是这三种结果的某种结合。因此，尽管治理污染、保护环境给予我们的是更清洁的环境，以及由此带来的健康水平的提高，但其代价却是那些企业所有者、工人和消费者的收入减少。

另外，现代社会还面临着另一种重要选择，这就是效率与公平。效率是指社会能从其稀缺资源中得到更多的东西，而公平就是指这些资源能够公平地分配给每一个社会成员。换句话说，效率是指经济蛋糕的大小，而公平是指如何分割这块蛋糕。国家在制定政策时，这两个目标往往是最难以选择的。

福利制度或失业保障，是要帮助那些最需要帮助的一些社会成员。而个人所得税是要求经济上成功的一些人士对政府的支持要比其他人的更多。虽然这些政策对实现更大程度的社会公平有极大的帮助，但是与此同时它也付出了降低社会效率的代价——当政府把那些成功人士的收入再分配给穷人时，就减少了对辛勤工作者的奖励，结果人们的劳动少了，生产的物品与劳务也少了。换句话说，就是当政府想要把经济蛋糕切成更为均等的小块时，这块蛋糕也随之变小了。

当然，学习经济学中的权衡取舍原理并不能直接告诉我们作出什么样的选择才是自己觉得或者是大家都认可的一个最佳的答案。学生不应该仅仅由

于要增加用于学习经济学的时间而放弃学习心理学的时间，社会不应该仅仅由于环境控制会降低我们的物质生活水平而不再保护环境，国家也不应该仅仅由于帮助穷人而忽视了对辛勤劳动者的激励。然而，认识到生活中的选择对于我们来说是非常重要的，因为人们只有了解他们可以得到的选择，才能作出好的决策。

为什么我们要作出这样或那样的选择？例如在某时某刻，为什么要选择工作而不是休闲？这是因为资源是稀缺的，人们必须对资源的用途作出选择。千万别想当然地认为经济学仅仅是教你如何赚钱的，实际上它是在教你如何选择，选择对了，你就能够赚到大钱！

## 2. 算好你的机会成本再开始行动

我们在生活和工作中都免不了要作出这样或那样的选择，而作出选择就要付出一定的代价——当你得到这个机会时，往往会失去另一个机会。而该选择哪个机会，人们则需要通过计算机会成本来加以权衡，即选择一件东西的机会成本是为了得到这件东西所放弃的其他东西的价值。

在面对有限的资源时，为了能够得到更多我们想要的，人们就必须选择放弃一些东西。

选择有时候很容易，但有时候也是很困难的，难就难在备选的双方都有各自的优势。不过，只要人们了解了其中的经济学原理——机会成本，人们就会在最短的时间里明智地作出最经济、所获利益最大化的选择。

机会成本，又称为“择一成本”或“替代性成本”。它是指在经济决策的过程中，因选取某一方案而放弃另一方案所付出的代价或丧失的潜在利益。要想对备选方案的经济效益作出正确的判断与评价，必须在作出决策前来进行分析，将已放弃的方案可能获得的潜在收益作为备选取方案的机会成本计



## 生活中不可不知的



## 经济学常识

算在内。

生活中机会成本的例子到处都存在着，我们不妨来看一下世界首富、微软公司前任总裁比尔·盖茨在面对选择时是如何计算机会成本的。

1973年，比尔·盖茨进入哈佛大学学习法律，可是他对法律却一直没有很浓的兴趣，反而对计算机情有独钟。19岁时，盖茨有了创办软件公司的想法，此时他面临着一项重大的选择：是继续读书直到拿到很多人梦寐以求的哈佛大学学位证书，还是辍学开办自己的软件公司？比尔·盖茨热爱学习，顺利完成学业，拿到哈佛大学的毕业证书是他所渴望的，可是经营一家属于自己的软件公司也是他的梦想。经过一番慎重的思考之后，他毅然决定放弃学业，开办一家属于自己的软件公司。事实证明了他的选择是对的。在1999年美国最权威的《福布斯》杂志的世界富豪评选中，比尔·盖茨以净资产850亿美元登上榜首。

1999年3月27日，比尔·盖茨回到母校参加募捐活动时，有一位记者问他是否还愿意继续回哈佛上学，以弥补他曾经的遗憾。对此，比尔·盖茨只是微微一笑，没有作出任何回答。不难看出，比尔·盖茨已不愿意为了哈佛的学位证书而放弃自己已有的事业。

按照常理，上学是盖茨喜欢的事情，在实现了创办软件公司的愿望后，他完全可以静下心来继续去学习，以实现他的哈佛梦想，可是他为什么要选择放弃呢？人们不解。但是如果从经济学的角度看，这个问题就不再那么令人困惑了。因为，对于当时的盖茨而言，继续经营公司的机会成本就小，而继续上学的机会成本更大；而且，他在计算机领域已经相当有成就，上学对他来说将要得到的利益不可能比他经营公司的利益更大。所以，他当然会选择机会成本较小而利益较大的一方。

在中国也有一个类似盖茨不愿意去上大学的例子，他就是姚明。姚明在加入火箭队的时候同火箭队签订了5年的合同，火箭队付给他的薪酬是7000万美元，再加上他平时代理的广告收入，据说年收入已突破了1亿美元。但是如果他选择去读大学的话，那么这些收入很有可能都会失去，也就是说，

与在 NBA 打球相比，姚明选择上大学的机会成本要大得多。

机会成本分析可以应用在很多领域，生活中到处存在着机会成本。善于利用机会成本分析利弊，作出效益最大化的选择，是理性人的首要选择。

机会成本对于任何人都是一个很重要的经济学概念。当人们在决策的时候，经常会比较获利和成本，事实上也的确如此，我们只有计算好这一点，才能够更好地实现自己的人生目标。

### 3. 严密合理的激励制度能最大程度地影响人们的选择

经济学的基本前提是承认人的本性是利己的，所以人们在作出选择的时候，会考虑边际量所处的成本和收益。一旦成本和收益中有任何一方发生变动，或者是两方都发生变动，人们的选择就会随之改变。也就是说，成本和收益的变动改变了人们的激励，而同时人们会对激励作出选择——这就是曼昆经济学原理之四。

一条猎狗追一只兔子，它追了好久也没有追到。

羊看到了，就讥笑猎狗。猎狗回答说：“我仅仅为了一顿饭而跑，它却是为了性命而跑呀！”猎狗说的这句话被猎人听到了，猎人心想：猎狗说的对啊，那我若想得到更多的猎物，就要想个好法子。

于是猎人又找来了几条猎狗，规定凡是能够在打猎中捉到兔子的，就可以得到几根骨头，捉不到兔子的就没有饭吃。果然这个办法很有效，猎狗们纷纷去追兔子，因为谁都想捕到更多的猎物，然后得到更多的骨头。

就这样过了一段时间之后，问题出现了。大兔子难捉，小兔子好捉，而猎狗们得到的骨头基本上都是一样的，猎狗们发现了这个窍门后，就开始专门去捉小兔子。猎人对猎狗说：“最近你们捉的兔子越来越小了，为什么？”





猎狗们回答：“反正捉大兔子和捉小兔子的后果没有什么区别，何必要费那么大的劲去捉那些大兔子呢？”

猎人经过一番思考之后，决定不将分得骨头的数量与是否捉到兔子挂钩，而是采用每过一段时间就统计一次猎狗捉到兔子的总重量的方法，按照重量决定其在一段时间内的待遇。这样，猎狗们捉到兔子的数量和重量都逐步增加了。

猎人很开心。但这以后，新问题又出现了，猎狗抓的兔子又少了很多，而且越有经验的猎狗，捉兔子的数量就下降得就越厉害。于是猎人又去问猎狗们。

猎狗们说：“我们把最好的时间都奉献给了您，但是我们也会变老的，当我们捉不到兔子的时候，您还会给我们骨头吃吗？”

猎人又经过一番思考，分析与汇总了所有猎狗捉到兔子的数量与重量，规定如果捉到的兔子超过了一定的数量，即使捉不到兔子，每顿饭也可以得到一定数量的骨头。猎狗们很高兴，于是大家都努力地去做，以完成猎人规定的数量。一段时间之后，终于有一些猎狗做到了。这时，其中一只猎狗说：“我们这么努力，只得到几根骨头，而我们捉的猎物的价值远远超过了这几根骨头，我们为什么不能给自己捉兔子呢？”于是，有些猎狗离开了猎人，自己捉兔子去了。同时猎人也意识到猎狗正在流失，于是猎人又进行了一番改革，使得每条猎狗除了得到最基本的骨头以外，还可获得其所猎兔肉总量的  $n\%$ ，而且随着服务时间的加长，贡献变大，该比例还可递增，并有权分享猎人总兔肉的  $m\%$ 。这样决定以后，那些出走的猎狗纷纷强烈要求重归入猎人的队伍。

从上面的例子中我们可以得出这样一个结论：一个好的激励制度可以有效地满足个人的利益需求，激发组织成员无限的工作动力。猎人对猎狗的有效管理就在于猎人对激励效应的有效运用。

在能力一定的情况下，激励水平的高低将决定其工作成绩的大小。综合

运用多种激励方法是有效提高激励水平的一大法宝。激励机制是否产生了影响，就取决于激励方法是否能满足个人的需要。主要的激励方法包括以下几种：

(1) 精神激励。通过满足个人的自尊、自我发展和自我实现的需要，在较高层次上调动个人的工作积极性。精神激励主要有目标激励、荣誉激励、感情激励、信任激励、尊重激励。

(2) 数据激励。明显的数据会让人产生明显的印象，激发干劲。数据激励，就是把各人的行为结果用数字对比的形式反映出来，以激励大家上进，鞭策后进。

(3) 强化激励。对于那些良好的行为给予肯定，即正强化，使之能继续保持下去；对于那些不良行为要给予一定的否定与惩罚，即负强化，使之能记住教训，以后不要再犯同样的错误。

(4) 物质激励。通过满足个人利益需求来激发人们的积极性与创造性。只对成绩突出者予以厚重的奖赏，如果见者有份，那就会助长一些落后者的懒惰，同时伤害优秀者的积极性，从而使之失去激励作用。

(5) 任务激励。让个人肩负起与其才能相适应的责任，由社会提供个人获得成就和发展的机会，满足其事业心与成就感。

在一个组织中，引入激励机制是必不可少的。激励机制一方面可以调动大家工作的积极性，另一方面还可以增加团队的业绩，达到双赢的目的。激励机制可以有效地抑制“做一天和尚撞一天钟”行为的出现，可以使人们在工作中更有生机和效率。有句名言“人们只有在被追赶和被督促中才能进步”，说的正是激励机制的重要性。

## 4. 对于沉没成本要果断放弃

在经济学中有一个专业术语叫作“沉没成本”，通常是指人们在对一件



事情作抉择的时候不仅要看这件事情对自己是否有好处，还要看在这件事情上已花费的投入。我们把这些已经投入且不可收回的支出（例如金钱、精力、时间等）叫作沉没成本。沉没成本与事情的决策没有任何直接关系，对于一个项目的决策是一项非必要条件。沉没成本还关系到人生的经济学。

在老百姓的日常生活中，沉没成本的例子无处不在。我们可以用沉没成本矫正日常生活中常见的不合理行为。

这是一个真实的故事。某大学在两个城市的交界处买了一块地皮，这里比较荒凉，但是价格却很便宜。大学领导的起初用意是投资 30 万元在这里办一座生产豆奶的校办食品加工厂。结果一生产就遭到亏损，市场也不景气。如果就此打住的话，这 30 万元对于大学来说也不算是太大的损失。但是学校领导却很不甘心，不愿让这笔钱就此打了水漂，于是又投资 70 万元从德国引进全套设备，希望扩大生产规模，提高产品质量，以赢得效益。但是结果还是一个字：赔。此时如果放弃这家工厂，将其折价处理，应该说受到的损失还是可以承受的。但是领导的思维却是这样的：已经投入了 100 万，如果放弃损失就太大了，不如继续投入，以期扭亏为盈，于是又作出决策：继续投入 300 万，在这里建立实习基地……在这种思路的支配下，最后，这块地皮干脆建成了该大学的西校区，一共投资 2 个亿。然而，随着时间的推移，如今西校区已经成为这所大学和其他人嘴里的笑谈。它孤独地矗立在荒郊野外，而其他大学的新校区则全部搬进了大学城。

在这个例子中，该大学领导显然在对“沉没成本”的理解上出现了很大的偏差。所谓“沉没成本”，是指过去已经发生的、无论在任何条件下都无法改变的成本支出。通常，它主要是指厂商花在机器、厂房等生产要素上的固定成本。从固定生产要素的无形损耗程度看，这些固定要素会因技术进步或产品的更新换代而引起一定的贬值，从而产生无法补偿的损失。沉没成本不仅见于企业，对于个人来说也很常见。这里需要指出，有时候沉没成本只是



价格中的一部分而并非全部。例如，一台新买的电脑价值 6000 元，可是新鲜劲儿还没有过去，一种升级款式的电脑（这就是技术进步带来的更新换代）价格才 5000 元，而且还打出广告，说原来的那款用 6000 元买的电脑“再加 2000 元就可更换一台新产品”。在这种情况下，为原来的电脑付出的成本中有很大大一部分已经变成“沉没成本”了，除非你用这台电脑创造出效益，收回部分投资。除此之外还有二手车市场，一辆新车在使用几个月后准备卖出，在这么短的时间里，车当然不会有多少耗损，但是价格不可能再回到原来的水平。这时候，原价和现在的卖价的差额就是沉没成本。并且，如果不能及时出手，时间越长，这个沉没成本就会越来越大。

成本一旦沉没，就不再是机会成本。沉没成本具有无关性，即不管企业如何决策，都难以改变。所以应对“沉没成本”，最合理的方法就是管理者在继续作出各种决策时不再考虑沉没成本。当然，话说回来，一个企业无论如何都应该尽量减少沉没成本，这需要管理者首先努力避免决策失误，能从企业、市场的诸多方面对项目作出准确的判断。比如，本文开头提到的大学建厂的事情，决策者如果在这块地皮投资具有很大的局限性，就可以避免低效率的巨额投资。管理者也应该认识到，在复杂的市场中，投资决策的失误是难以避免的，而一旦出现失误，则应避免将错就错、一错到底的现象。另外，通过合资或契约，采用非市场的管理结构等，对减少沉没成本都是十分有利的。

2000 年 12 月，计算机芯片巨头英特尔公司（Intel）宣布取消整个 Taman 这个芯片生产线。Taman 是英特尔公司专为低端 PC 市场设计的整合型芯片，当初在将巨资投入这个项目的时候，英特尔公司的预测是：今后计算机减少制造成本将会通过高度集成（整合型）的设计来实现。针对这一分析，公司大力着手生产整合型的 Taman 芯片。可是后来，因为 PC 市场发生了巨大的变化，PC 制造厂商通过其他的系统成本降低方法已经达到了预期目标，为 Taman 芯片投入的成本成了典型的沉没成本。在这种情况下，英特尔公司高层管理者果断地作出决定：让这一项目立即下马，从而避免在这个项目上消



## 经济学常识

耗更多的资金。而后来的事实也证明，尽管芯片给英特尔公司造成了一定的损失，但及时放弃的做法使公司得以将资源应用于其他领域，其收益很快便消除了沉没成本带来的不利影响。

在日常生活中，沉没成本最典型的一个例子就是“丢票现象”。假设你非常想去听一场演讲，但是在进场前你却丢了用 10 元买的入场券。很明显，此刻这买入场券的 10 元已经成了沉没成本，覆水难收了。那么该如何应对呢？从经济学上来分析，既然“非常想听”，就说明这场演讲对你而言价值大于 10 元，值得买票。这时候你应该马上再买一张票，这样一来听讲演的利益仍然大于机会成本（你所付第二张票的 10 元）——无论如何，不要再为 10 元的沉没成本懊恼。当然，话说回来，如果你买完第一张票后发现这场演讲对你来说意义不大（其价值小于 10 元），那你也肯定不会再去买第二次票的。

以上两个例子中的做法都是不再理会沉没成本，这也正是大多数经济学家的建议。因为无论沉没的是什么，又有多少，对未来而言，都已经没有任何意义。彻底放弃那些沉没的东西，才是最明智的选择，才是智慧的体现。

对于每一位职场人士而言，沉没成本是遗憾，更是桎梏，极易让人盲目地作出错误选择。这时，我们应该抱有“输得起”的心态，过去的已经过去，差错也好、付出也罢，都已经“沉没”了，最重要的是把握好今天和明天，用全新的观念去不断奋斗、努力，最终赢得成功。

## 5. 刚性需求不会降价

某粮店开张，但顾客并没有老板预想的那么多。其实，街上的商店降价促销的吆喝声不绝于耳，打折出售的招牌也随处可见，看到这些店里顾客盈门红红火火的场面，老板心想：“薄利多销”是很有道理的。

于是，老板将贴在外面的价目表改了一下，在原来的“1.8 元 1 斤”上用



红笔划去了“1.8”换成了“1.7”，即“1.7元1斤”。价格便宜了1角，但是没有吸引多少顾客。老板想，可能是因为降价的幅度不大，于是将“1.7”改为了“1.5”，变成了“1.5元1斤”，这是非常便宜的价格了。但老板发现，吸引的顾客还是不多。等到晚上算账的时候，销售收入几乎没有增加。这使粮店老板十分纳闷：为什么销售收入没有增加？

的确如此，我们看到很多商品打折销售时，粮食等商品却很少打折销售。这是为什么？因为，粮食消费是我们的刚性需求，人们不会因为价格上升而减少其消费。

刚性需求是相对于弹性需求而言的，指商品供求关系中受价格影响较小的需求，这些商品包括日常生活用品、家用耐耗品等，也可理解为人们日常生活中常见的商品和必需品。一般来说，生活必需品的需求价格弹性较小，非必需品需求的价格弹性较大。

以香烟为例，香烟的刚性需求可以理解为：香烟是需求的价格弹性较小的商品，对于吸烟上瘾的人来说，即使价格上涨，也不会减少他们对香烟的消费。对于那些不吸烟的人来说，香烟的价格即使再低，他们也不会买来消费。吸烟对自己、对社会都是不利的。因此，为限制香烟消费，政府对香烟征收了重税，即使是这样，烟厂的利润依然相当可观的，因为那些吸烟的消费者已经对香烟有了很强的依赖性，生产者因此可以将其税负转嫁给消费者，结果政府征收香烟的税就主要由消费者来承担了。

从人们生活的角度讲，粮食比其他商品对生命更重要。历史上就有“手中无粮心中慌”“一日无粮千兵散”的说法。因此在所有刚性需求里，最“刚性”的需求莫过于对粮食的消费。耕地的减少从根本上制约了粮食的无限增产，一些国家对农业的投入较少使得粮食单产的提高有限，粮食供给也无法大幅度增加。而发展中国家粮食需求的增长，以及全世界对生物能源的持续需求，共同构成了未来对农产品的长期刚性需求。

我国的粮食在十多年前就逐步放开了，而食盐到现在仍继续实行专营。



不光是我国，世界上的许多国家对食盐的经营都控制得很严。例如，美国号称市场经济的典范，什么商品的生产销售都是由市场供求来决定的，可是对食盐却控制得特别严格。美国采取的管理模式是协会和政府共同管理：政府负责盐开采的审批，制盐企业必须在美国食品医药管理局登记；美国盐业协会等行业协会和政府部门制定各种盐技术指标，并有专门机构对不同的指标进行监督检查。

这是因为粮食的品种非常多，像大米、玉米、小麦等都可以相互替代，某种粮食价格高了可以吃另外一种，而原盐就只有氯化钠一种，至少在目前尚无其他物质可以替代。

其实，我们每个人都有自己特定的刚性需求。比如，影碟并非生活必需品，按理说价格弹性比较高，但就是有人爱电影如命，价格再高也照买不误，所以对于爱看电影的人来说，对影碟的消费就是他们的刚性需求。

值得注意的是，刚性需求也是在不断变化的，现代社会的刚性需求和以前的刚性需求就产生了天翻地覆的变化。手机，在刚出现时属于有钱人的弹性需求，这些年来，手机已经成为了“人人必需”的刚性商品；而电脑，过去并非刚性需求，如今已经变成最坚挺的刚性需求产品了，离不开的基本软件——操作系统，也毫无悬念地成为刚性需求；而私家车，在“城城皆堵”的中国，也是越来越“刚性”……

## 6. 三十六计走为上策——用脚投票

“用脚投票”这个理论，最早是由美国经济学家蒂伯特提出来的。他的观点是：在人口流动不受限制、存在大量辖区政府、各辖区政府税收体制相同、辖区间无利益外溢、信息完备等假设条件下，由于各辖区政府提供的公共产品和税负组合不尽相同，所以各地居民可以根据各地方政府提供的公共

产品和税负的组合来自自由选择那些最能满足自己偏好的地方定居。居民们可以从不能满足其偏好的地区迁出，迁入可以满足其偏好的地区居住。形象地说，居民们通过“用脚投票”，在选择能满足其偏好的公共产品与税负组合的同时，展现了其偏好并作出了选择由哪个政府管辖的决定。

虽然用脚投票提出时针对的是居民对于辖区政府的选择权利，但是随着时代的不断发展，“用脚投票”一词也被广泛地运用于其他领域，而用脚投票的本意却并没有发生什么实质性的改变，它表达的是人们对于某事件、某现象、某局面不高兴了、不满意了、不答应了，就选择“三十六计走为上策”。如：

农民种田赔钱，或者是种田的收益比不上同村出外打工的人，于是就弃田而去打工；

民工做工收入菲薄、待遇低下，或者是长期拿不到自己应有的工资，于是民工就选择不干走人；

足球俱乐部面对一些恶劣的竞赛环境，或者面临此起彼伏的赌球、黑哨等一些风波，选择罢踢且联合“抗上”；

受到严重伤害的股市投资者们对股市预期没有信心，选择斩仓离场……

再举个我们身边的例子：央行的一份调查报告显示，在2008年的全球性金融风暴的打击下，中国居民的购房意愿在一段时间内降至“冰点”，这显然是公众用脚投票的结果。即使房价一降再降，许多开发商已经因为资金链断裂而难以为继，但过高的房价依然是工薪阶层难以承受的。长期的房价泡沫导致公众对房市的信心全面丧失，选择离场式的用脚投票自然也就成为一种经济理性的体现。市场经济奉行的是理性原则，房市也是如此。当普通消费者无力承受与实际价值背离越来越远的房价时，用脚投票、选择离场就是一种无声的抗拒，这也是对开发商利益最大化企图最严厉的惩罚。

进入2009年之后，随着我国实体经济在全球范围内的率先复苏，房地产市场出现了井喷现象，房价在低位徘徊了一年之后，又开始大幅拉升，甚至还超过了金融风暴之前的高位，用脚投票现象在房地产市销声匿迹。但是，是不是用脚投票现象就此告别了中国的房地产市场呢？居安思危或许才是普



通投资者和房地产开发商们应该持有的正确态度吧！

## 7. 通货膨胀离我们还有多远

消费者价格指数（Consumers Price Index），简称CPI，是对一个固定的消费品价格的衡量，主要反映的是消费者支付商品和劳务的价格变化情况，也是度量通货膨胀水平的一种工具，消费价格指数通常以百分比为表达形式。通俗地说，现在我们吃的、喝的、用的一些物品，很多价格都在不断地上涨，那到底涨了多少呢？这就需要有一个统一的标尺来衡量它，这个标尺就是CPI。

CPI作为一个固定的价格指数，它反映的不是商品质量的改进或者下降，而且对于新产品也不加考虑，它所考量的只是和居民生活相关的一些商品及劳务的价格。

当CPI升幅过大的时候，表明居民生活成本比较以前变高了，如果你的收入没有增加，那么相对于社会环境来说，你的收入实际上是降低了。举一个简单的例子：假如去年你得到100元没有花掉，而今年CPI上升了6%，那么你现在用这100元其实只能买到相当于去年94元就能买到的商品及劳务服务。

因此CPI的大幅上涨，即“涨价”，是最不受欢迎的。如果CPI升幅过大，则通货膨胀就会成为国民经济中的不稳定因素，央行即会有紧缩货币政策和财政政策，继而导致经济前景不明朗这样一个状态。

CPI是带有滞后性的数据，但它往往是市场经济活动与政府货币政策的一个重要参考指标。CPI稳定、就业充分及GDP增长，往往是最重要的社会经济目标。

CPI的计算公式：

$$CPI = ( \text{一组固定商品按当期价格计算的价值} ) \div ( \text{一组固定商品按基期} )$$



价格计算的价值)  $\times 100\%$

CPI 告诉人们的是,对普通家庭的支出来说,购买具有代表性的一组商品,在今天要比过去某一时间多花费多少。例如,若在 2004 年某国普通家庭每个月购买一组商品的费用为 800 元,而在 2010 年的时候购买这一组商品的费用为 1000 元,那么该国 2010 年的消费价格指数为(以 2004 年为基期)

$$\text{CPI} = 1000 \div 800 \times 100\% = 125\%$$

也就是说,该国的消费价格指数上涨了 25%。

但是在日常生活中我们更关心的是通货膨胀率,它被定义为从一个时期到另一个时期价格水平变动的百分比,公式为:

$T = (P_1 - P_0) \div P_0 \times 100\%$  式中,  $T$  为  $I$  时期的通货膨胀率,  $P_1$  和  $P_0$  分别表示  $I$  时期和  $O$  时期的价格水平。

如果用上面介绍的消费价格指数来衡量价格水平,则通货膨胀率就是不同时期的消费价格指数变动的百分比。假如一个经济体的消费价格指数从 2008 年的 100 增加到 2009 年的 112,那么这一时期的通货膨胀率就为:

$$T = (112 - 100) \div 100 \times 100\% = 12\%$$

就是说,通货膨胀率为 12%,表现为物价上涨 12%。因此,我们可以得到这样一个结论,如果消费者价格指数迅速上升,那么通货膨胀则必然会降临。

CPI 的变化也会对股市产生一定的影响。CPI 增幅过大,会导致通货膨胀,而央行为了抑制通货膨胀,会采取加息等货币紧缩策略,继而导致股市流动资金的减少,而减小股票的买盘。根据供求关系,股票买盘小的情况下就会使其价格下跌。反之,如果 CPI 降低,则股市走热,股票上涨。

## 8. 你达到的生活水准有多高

恩格尔系数是指个人或家庭食品支出总额占消费支出总额的比重,用公



式来表示就是：

$$\text{恩格尔系数} = \text{食品支出总额} \div \text{消费支出总额} \times 100\%$$

恩格尔系数是用 19 世纪德国统计学家恩格爾的名字来命名的。

1857 年，恩格尔根据统计资料，对居民消费结构的变化总结出这样一个规律：一个家庭的总收入越少，其中用来购买食物的支出在家庭收入（或总支出）中所占的比例就越大，而随着家庭总收入的增加，用来购买食物的支出在家庭收入（或总支出）中所占的比例就会下降。一个国家也是这样，国家越穷，该国国民平均收入（或平均支出）中用于购买食物的支出所占的比例就越大，而随着国家逐渐走向富裕，这个比例就会呈现出下降的趋势。

恩格尔系数有着重要的意义，联合国也是根据恩格尔系数来评价世界各国人民的生活水平的：如果一个国家平均的家庭恩格尔系数大于 60%，则认为这个国家是贫穷的；恩格尔系数在 50% ~ 60% 之间为温饱水平；40% ~ 50% 为小康水平；达到 30% ~ 40% 的水平属于相对富裕；在 20% ~ 30% 之间时，这个国家就是富裕的；如果恩格尔系数达到了 20% 以下，那么就表示这个国家达到了极其富裕的程度。根据联合国以上的划分标准，在 20 世纪 90 年代，世界上恩格尔系数在 20% 以下的国家只有美国，当时美国的恩格尔系数达到了 16%；而欧洲的大多数国家、日本和加拿大等国的恩格尔系数一般在 20% ~ 30% 之间，属于富裕的状态；东欧国家的恩格尔系数基本在 30% ~ 40% 之间，属于相对富裕的国家；至于其他一些发展中国家，则基本上是在小康水平上下。

1978 年，我国农村家庭的恩格尔系数约为 68%，城镇家庭约为 59%，全国范围内的平均恩格尔系数超过了 60%，所以，以我国当时的国情还是属于贫困国家，国民的温饱问题还没有得到实质性的解决。随着改革开放的深入，国民经济的逐步发展和人们整体收入的不断提高，在我国，农村家庭和城镇家庭的恩格尔系数都在不断下降。至 2003 年，我国农村居民家庭的恩格尔系数已经下降到了 46%，城镇居民家庭约为 37%，全国的平均数值约为 40%，也就是说，我国国民的生活状态整体上已经达到了小康水平。可以预测，现

阶段我国农村、城镇居民的恩格尔系数还在不断下降，也就是说，我国国民的平均生活水平还在稳步提升中。

在我国学术界，恩格尔系数是否适用于我国国情一直存在争议，有人认为恩格尔的定律并不能衡量我国居民的生活状况，如 1997 年，生活水平较高的福建省城镇居民家庭的恩格尔系数达到了 62%，在全国各省中是最高的，海南省次之，为 59%，而生活水平较低的陕西省城市居民家庭的恩格尔系数仅为 47%，宁夏则为 46%。

尽管对采用恩格尔系数一直存在着争议，但从总体上来看，我国城镇居民的生活水平的变化还是和恩格尔规律的变化相一致的。

首先，恩格尔系数是一种长期的趋势，随着我国居民生活水平的不断提高，恩格尔系数也在逐渐下降，这已为我国城镇居民消费构成变化资料所证实。20 世纪 80 年代以前，我国城市居民家庭的恩格尔系数一直都在 55% 以上；1982 ~ 1993 年这一阶段，尽管恩格尔系数曾经出现了一些波动，但还是保持在 50% ~ 55% 之间；而 1994 年以来，我国居民家庭生活水平的恩格尔系数一直处于小于 50% 的状态。其次，同一年份不同收入的居民家庭的生活水平也都符合恩格尔规律。

恩格尔系数衡量的是一个国家或地区的居民生活水平，它所反映的是一种长期的发展趋势，而不是逐渐下降的绝对倾向。同时，任何一种经济理论的出现都是和其存在的社会经济环境密切相联系的，恩格尔系数也不例外。

## 9. 利己不损人的帕累托效应

“帕累托最优”又称为“帕累托效率”，它是资源配置的一种状态，即在不使任何人境况变坏的情况下，不可能再使某些人的处境变好。可以说，帕累托最优是一种利己不损人的理想世界。换言之，即自己变好的同时又不



## 经济学常识

使他人变差。

帕累托最优这一概念是以意大利经济学家维弗雷多·帕累托的名字命名的，在关于经济效率和收入分配的研究中，维弗雷多·帕累托最早使用了帕累托最优这一概念。

谈到帕累托最优，我们就必须了解“帕累托改进”这一概念。在博弈论中，帕累托最优和帕累托改进在许多学科中应用极为广泛，如经济学、社会科学等。这里所说的帕累托改进，是指一种变化，即在没有使任何人境况变坏的情况下，使得至少一个人变得更好。今天，帕累托最优已经成为评价经济制度和政治方针优劣的一个重要标准。

下面，让我们举一个比较容易理解的例子来说明。钱乐的房子位于市区，交通方便但比较喧闹；而李洁的房子位于郊区，风景优美但交通不便。如果交换一下，双方都可以住上比较满意的住宅。这样的交换不仅不损害他人的利益，而且还可以使双方获得一定的好处，这种交换我们就可以称为帕累托改进。

值得注意的是，帕累托最优重在说明状态，而帕累托改进重在说明变化。二者的关系是这样的：帕累托最优是指没有进行帕累托改进余地的状态，帕累托改进是达到帕累托最优的路径和方法。

但是，我们应该清楚，经济学中帕累托最优描述的这种状态过于理想化，在现实的经济生活中要想达到这一目标是不可能的。不过老百姓完全可以努力进行帕累托改进，在现实生活中，这样的例子最为常见。

于浩家里有一棵苹果树，等到苹果成熟的季节，树上的苹果一下子全都熟了。而于浩家里只有三口人，要想把这些苹果全部吃完，得吃上个好几天。但是，苹果放得时间久了极易腐烂。在这种情况下，于浩想了一个办法，就是把这些苹果卖出去。这样一来，不仅可以赚取一部分利益，而且还能让乡里的人都吃到苹果。相反，如果把苹果放在家里，时间长了苹果必然会腐烂，钱没挣到，而且乡亲们也吃不到新鲜的苹果。

在前面我们已经说过，帕累托改进这一概论的特点是使自己变好，同时



又不使他人变差。帕累托改进没有损害他人的利益，这就意味着其行为所遇到的阻力较小，所以发展起来较快。说到这里，就想到我国改革开放初期推行的一些政策之所以让广大老百姓乐于接受，正是因为应用了帕累托改进。以分田到户和联产承包责任制这两种政策为例，它们不仅没有对其他行业产生不良的影响，而且老百姓还能够从中获得许多好处，有利于农业的发展，所以政府推行起来就比较容易。

反过来，对于老百姓来说也是一样的。现代中国社会是一个比较开放的社会，每个人都可以通过自己的努力来改善自己的生活。但是如果你在取得自己利益的时候损害了别人的利益或者是公共利益，国家有关职能部门或者他人就会出来干预，结果反而会影响你自身的发展。

再从另一个角度来看，老百姓完全可以在不损害自己利益的前提下去为别人提供一定的便利，这样就能够营造出一种帕累托效应。比如，你家中有一个花盆，但是你现在不愿意养花，所以很嫌这个花盆占地地方，于是就想把它扔掉；而你邻居家的老太太喜欢养花，那么你就可以将花盆送给她。这样一来，这个本来准备扔掉的花盆所换取的价值就非常之大。那么也许下一次你邻居家的老太太会送给你一些对你来说非常重要的东西。这样一来，不仅可以使各自家中的“废物”被有效地利用起来，而且还能营造出和谐的邻里关系。

所以，老百姓过日子，不要“各人自扫门前雪”，还要注意一下“他人瓦上的霜”。现在很多朋友都在网上低价售卖一些二手物品，这些物品其实都是有利用价值的，只是当事人已经用不上了。这也是一种帕累托改进的具体体现。

由此可见，帕累托最优无论在经济学上还是在老百姓的生活当中，都是一个非常重要的概念。它不仅是用来评价效率优劣的标准，而且体现了自由平等的精神。如果我们在做事情时，时刻考虑“帕累托最优”效应，往往能做出最有利的选择。

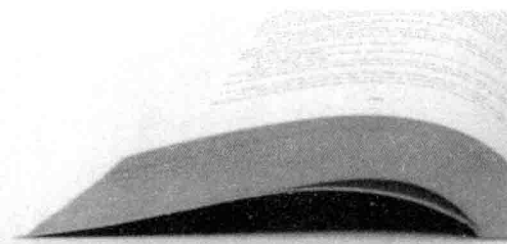
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 做个聪明的消费者 ——日常生活中最实用的经济学常识

---

消费是一门博大精深的学问，消费现象中总是蕴含着许多经济学知识，如果我们不想在消费中落入商家的“圈套”，不想花冤枉钱，我们就得了解这些消费现象背后的那些秘密，只有这样我们才能避免被“宰”。

---



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



## 1. 千万别成为入不敷出的月光族

所谓月光族，是指一到月底就把零用钱用光、花光的人。如今，都市里月光族的队伍越来越壮大。月光族一般都是年轻一代，喜欢追逐新潮，只求吃得开心，穿得漂亮，想买就买，与父辈勤俭节约的消费观念截然不同。

这群年轻人往往有着稳定且高收入的工作，可因为生活无计划，消费超出能力，过着“今朝有酒今朝醉，月月收入月月光”的生活，而不得成为月光族的一员。其实他们也不是不想存钱。可是钱似乎永远不够用，手里有三千块钱，恨不能花五千块，薪水涨五百，花销就涨八百，花钱的欲望简直是无底洞。

然而，谁也不想一直月光下去，当一辈子月光族。年轻的时候能够成为“月光族”是因为觉得未来离自己还遥远，苍老也离自己很遥远。然而，失业、疾病可能不经意就来袭，没有存款你根本应付不了。从长远的角度看，不节制花钱，你的生活就很不稳定，为了将来的幸福生活，月光族必须要学会自救。

其实做到以下几点，摘去月光族的帽子并不难。

### 1. 计划经济

对每月的薪水应该好好计划，每月做到把工资的  $\frac{1}{3}$  或  $\frac{1}{4}$  固定纳入个人储蓄计划，最好办理零存整取。储额虽占工资的小部分，但从长远来算，一年下来就有不小的一笔资金。储金不但可以用来添置一些大件物品，也可作为个人“充电”学习及旅游等支出。另外每月可给自己做一份“个人财务明细表”，对于大额支出，如果超支，可在下月的支出中作调整。



## 经济学常识

### 2. 尝试投资

在消费的同时，形成良好的投资意识，因为投资才是增值的最佳途径。不妨根据个人的特点和具体情况做出相应的投资计划，如股票、基金、收藏等。这样的资金“分流”可以帮助你克制大手大脚的消费习惯。当然要提醒的是，在开始经验不足时最好只进行小额投资，以降低投资风险。

### 3. 择友而交

你的交际圈在很大程度上影响着你的消费。多交些平时不乱花钱、有良好消费习惯的朋友，不要只交以消费为时尚、以追逐名牌为面子的朋友。不顾自己的实际消费能力而盲目攀比只会导致“财政赤字”，应根据自己的收入和实际需要进行合理消费。

### 4. 自我克制

年轻人大都喜欢逛街购物，一逛街便很难控制自己的消费欲望。因此在逛街前要先想好这次主要购买什么和大概的花费，现金不要多带，更不要随意用卡消费。要做到心中有数，不盲目购物，不买不实用或暂时用不上的东西。

### 5. 少参与抽奖活动

有奖促销、彩票、抽奖等活动容易刺激人的侥幸心理，使人产生“赌博”心态，从而难以控制自己的花钱欲望。

### 6. 务实恋爱

恋爱是很大的一笔开支。处于热恋中的男女总想以鲜花、礼物或出入酒店、咖啡厅等场所来进一步稳固情感，尤其是男性，即使囊中羞涩也不惜“打肿脸充胖子”。但不要认为钱花得越多越能代表对恋人的感情，把恋情建立在金钱基础上是并不牢固的，同时也会影响自己对爱情的判断。

## 7. 不贪玩乐

年轻人大都爱玩，爱交际。适当的玩和交际是必要的，但一定要有度，工作之余不要在麻将桌上、电影院、歌舞厅里虚度时光。应该培养和发掘自己多方面的特长、情趣，努力创业，在消费的同时更多地积累赚钱的能力与资本。

一个人的理财方式所代表的是一个人的生活态度。学会合理控制自己的收支，不仅能够金钱上有盈余，更重要的是，摆脱了“月月赚钱月光”的经济压力，享受到了更为理性和健康的生活。只有年轻时理智消费、合理理财，才能在中年和晚年享受更为从容的生活。

## 2. 消费行为背后的秘密

一般来说，消费者在使用商品（包括有形产品和服务）以后，会根据自己的消费经验对某种商品作出评价，并在此评价的基础上形成对该产品的态度，即是否感到满意。在我们的生活中还存在着这样一个定律：如果实际效果  $>$  预期，则顾客就会感到满意。也就是说，对于我们来说，在购买和接受服务之前都会设想我们应该会有怎样一个体会，也就是说有了一个期望值，自然而然地，在顾客体验产品的服务时，也会感受到其实际效果。倘若这些效果远远低于顾客的期望值，那么顾客的心里就会亮出一个不满意的红灯。如果实际效果和期望值差不多，顾客会感觉到满意；如果实际效果超过了期望值，甚至是给顾客带来了惊喜，顾客就会感到非常满意。

举一个简单的例子来说：斯宾诺的西装口袋里经常装着大量的发票以及各式各样的收据。在一次洗衣服的时候，西装口袋里的一张数额不菲的支票被洗，等到发现时，支票已经残损不堪了。然而损失这张支票的数额足以让

## 经济学常识

他破产。当他听说英国银行新推出了一项服务，能将破损的支票还原时，尽管斯宾诺对这项服务并不抱太大的期望，他还是走进了银行。经过一番鉴定后，果然，斯宾诺得到了全部的钱。当银行服务员让他打分时，斯宾诺毫不犹豫地给出了“非常满意”！

在这个故事里，当斯宾诺听说银行有恢复残损支票的服务时，我们可以假定他对银行的服务的预期评价为 30（假设顾客评价 100 时为满意），而当他得到全额的款项时，现实就远远超出了自己的预期，他不仅对此感到非常满意，甚至还很激动，则我们可以假定他对实际效果的评价为 120。通过这样的数值表示，我们能很清楚地看到斯宾诺的满意程度。

实际上，人总是这样根据预期来作出决策的，而这种预期往往并不一定说得上是理性的。比如我们在国外时，总喜欢在菜名前加一点异国情调、时髦的词语，如“墨西哥辣椒芒果酱”“北美草原水牛肉”等这些新鲜的词汇，这些描述会引导我们抱有非常大的期望，我们往往会发现这些“芒果酱”和“牛肉”确实好于平常吃的芒果酱和牛肉。当然，预期的影响力并不局限于饮食。如果请朋友看电影，你事先告诉他评论家对这部影片的评价如何高，他就会更加喜欢这部影片。

很多人也许有这样的体验：冬天感冒，在小店买的感冒药吃了不见好，而大药房的高价药吃了就很畅快；患哮喘病，普通药品总不见效，而著名厂家刚上市的新药一定能药到病除。换句话说，事关自己的身体健康，你一般会对这些药品讨价还价吗？普通感冒放下不说，如果得了性命攸关的疾病，我们还有多少人锱铢必较呢？不会的，我们会为自己、为亲人竭尽全力，花再多的钱也在所不惜，一定要用最好的药。为什么会选择价格高的药品呢？这是因为我们对价格高的药品治愈疾病的期望值较高。通过美国行为经济学家丹·艾瑞里所做的实验得知：一分钱一分货，付多少钱，就会有多大的治疗效果。说到底，这种非理性行为的背后其实蕴藏着心理预期的作用。

如果某商品在价格上打了折扣，注定得到的东西就差吗？如果我们依赖



自己非理性的直觉，实际上就是这样的。如果我们看到半价商品，我们本能地断定它的质量就比全价的差——事实上，我们把它看得差了，它就真的差了。我们怎么来纠正呢？如果我们静下心来，可以理性地拿产品与价格作一番比较，就能克服那种无意识的冲动，不再把产品的销售价格与内在质量联系在一起了。

所以，我们在消费时要理性，不要凭感觉一时冲动，不要盲目崇拜大品牌，而要考虑产品的内在性价比。

### 3. 买的永远都没有卖的精

商家和消费者作为买卖的双方都是理性的经济人，最终的目的都是想让自己的利益最大化，但由于双方信息的不对称，在实际生活中，消费者总是处于劣势地位。

买者：“你这件衣服多少钱？”

卖者：“650 元。”

买者：“太贵了，我最多给 250 元。”

卖者：“250 多不好听啊，干脆我以进价卖给你，550 元！”

买者：“还是太贵了，300 元怎么样？”

卖者：“300 元太少了，我亏本卖了。要不咱们都让让，400 元就成交。”

买者：“350 元给不给？不给我就走人。”

卖者：“等会儿等会儿，350 就 350 吧。这绝对是亏本卖给你了。”

在现实生活中，我们经常会碰到这样的情况。我们通常的感觉就是我们捡便宜了，其实这当中的一些利益关系只有商家自己最清楚了。人们在购买



商品的过程中，对商品的认知会产生信息不对称的情形。有些商品是内外有别的，而且很难在购买时加以检验。如瓶装的酒类，盒装的香烟、录像带等。人们在购买有些商品时是看不到商品包装内部的样子（如香烟等），有些看得到的却无法用眼睛辨别产品质量的好坏（如手机等）。显然，对于商品，买者和卖者了解的信息是不一样的。卖者比买者更清楚产品实际的质量情况。

信息经济学认为，信息不对称造成了市场上交易双方的利益失衡，影响社会的公平、公正以及市场配置资源的效率。对于商品的信息，商家总是比消费者要了解得更多，而消费者了解到的只是商品的款式、颜色、大小等特点，对于其内在质量的实际情况却是无法了解到，只能通过商家的宣传去判断。

俗话说，“隔行如隔山”，这座山其实就是信息不对称，而要获得这些信息是要付出一定的成本代价的。商家的优势就在于对商品信息和营销策略的占有，而且信息占有量要尽可能多的大于消费者，只有这样才能保证在每一次交易中都获利。所谓“买家没有卖家精”正是这个道理。知己知彼才能百战百胜，在买卖的博弈过程中，消费者占有信息的这一劣势注定其在与商家的较量中是要失败的。当然，让消费者意识到自己受骗的商家绝非高明的商家，这样他的顾客就会越来越少；真正高明的商家会让消费者心甘情愿地上当，而且还浑然不觉。

因此，我们一定要提高我们获取信息的能力，增加我们获得信息的渠道，这样我们才能在消费时尽可能减少信息不对称而造成的一系列损失。

经济生活中存在着大量的信息不对称的问题，但人们总是能够想出高超的解决办法，用以提高信息的质量，减少因信息不对称造成的损失。举一个例子来说，当你需要购买相机但同时又对相机不了解的时候，你就会找懂行的朋友咨询，在网站和杂志上搜寻，希望借此得到更多的信息，给自己的决策提供有价值的参考，进而作出理性的选择。

不过，信息不对称也不见得完全是坏事。比如说一些重大的国防机密，如果把所有信息都公之于众，那么就会危及国家安全。又如，夫妻双方信息

完全对称，各自一点隐私都没有，生活往往是不幸福的。距离产生美，糊里糊涂的爱也许更能幸福一点。其实仔细想想，信息对称，这世界反倒“有趣”了。在信息化的今天，还是给各自都留一点私人空间为好。

要减少信息不对称带来的决策失误，无论是厂商还是消费者，都要找到更好的传递信息和搜索信息的途径。厂商要通过广告等途径把自己的产品优势宣传出去，让消费者获得更多信息，自己的利益也得以实现。消费者也应该努力让自己获得更多的信息，使自己在消费的时候更为清醒和理性，防止因信息不对称而上当受骗。

## 4. 见人下菜碟的价格歧视

文文是济南人，大学毕业以后一直在深圳从事IT工作。2009年7月的某一天，她突然接到母亲的电话，说她的身体不太好。文文担心母亲的身体，所以当天就向单位请了假，回去看望自己的母亲。因为是淡季，机票并不是特别紧张，而且折扣还很低，从深圳到济南的机票才750元。文文觉得很便宜，于是想再买张返程票。谁知售票员却告诉她，从济南到深圳的机票是1420元。文文觉得很奇怪，为什么乘的都是同一航空公司的飞机，甚至返回来的时候还是同一架飞机，但是价格却相差如此悬殊。

其实，航空公司这种同一航程两种价格的经营策略涉及了经济学中的“价格歧视”。

价格歧视，一般来说是指一家厂商在同一时间、对同一产品或服务索取两种或两种以上的价格。它还可以指一家厂商的各种产品或服务价格之间的差额大于其生产成本之间的差额。

在现实生活中，大家都可能碰到过这样的情况：你的爱人去商场购物，



同样的东西，你去问的时候是一个价格，而当你的爱人去问时又是另外一个价格，商家似乎是在“看人定价”。这种价格差异的策略就是“价格歧视”。

对于商家这种价格歧视的经营策略，大家应该可以理解。因为做生意无非是为了赚钱，追求利润的最大化，因此，在出售商品的时候会尽可能地把价格抬高。但商家也知道低成本高价格的东西不是所有顾客都能接受的，因此在注重商品利润的同时，他们也要保证销量。这是因为如果商家只注重单件商品的利润，对所有顾客都同等对待，按统一的高价出售，就有可能造成产品卖不出去的情况。

所以，为了获得更大的利润，商家就想出了一套办法，即按照消费者各自能承受的水平来定价。但这个条件是建立在消费者对商品的需求弹性上的，需求弹性是指消费者对商品的需要程度，如商场上的商品对某些人来说是不不得不买，需求弹性就低；而对另一些人来说是可买可不买的，需求弹性就高。所以，需求弹性越高，消费者对价格就会越敏感。因此，商家会对需求弹性高的消费者收取低价，因为价格定高了很容易失去这类对价格敏感的顾客。当然，对需求弹性低的消费者就要收取高价了，因为他们对价格不敏感，需求也相对比较稳定。

商家根据消费者的需求弹性这一特点对商品采取差别定价以追求利润最大化的方法就叫作价格歧视。毋庸置疑的是，这种价格歧视可以让商家从中谋取更多利益，但并不意味着价格歧视就可以随随便便地运用。因为每一个消费者都是独立的个体，他们有着自己的爱好和需求，这就导致了他们的需求弹性是有差别的，而这种需求弹性也给价格歧视的使用带来了一定程度的限制。

了解了价格歧视的原理，我们在消费时就一定要注意是否被别人因价格歧视而定了高价。



## 5. 为什么价格越高买的人越多

在生活中，经常可以见到某些商品的价格飙升上涨，但需求不降反而增加了。这种似乎跟商品需求规律背道而驰的现象，经济学称为“吉芬现象”。

吉芬现象，是指一种商品，在价格上升时需求量不降反升的经济现象。“吉芬现象”是以英国统计学家罗伯特·吉芬的名字命名的。

1845年，爱尔兰发生灾荒，造成农产品的价格急剧上涨，特别是土豆，当时土豆的价格已经高得可怕了，照理说东西越贵买的人就越少才对。可是当时的土豆市场出现了随着土豆价格的上升，其销量也在迅猛增加的反常现象，这引起了统计学家吉芬的注意。于是，他花了很长时间仔细研究这种现象。后来，他发现土豆是当时人们生活中必不可少的食物，是生活的基本必需品，在那个饥荒的年代里，爱尔兰人可以被减少肉类和奶类消费，但却不能减少对于土豆的消费。很多人把节约下来的钱都买了土豆。由于土豆的稀缺，前来消费的人有增无减，于是土豆的价格就越涨越高。后来人们就把这种反常现象称为“吉芬现象”。

上述不正常消费是因为爱尔兰人只有先解决了温饱之后才能考虑土豆的物美价廉。在我们的生活中，吉芬现象并不少见。例如，在股票市场里，当某一只股票持续上涨的时候，你只要稍微注意一下，就会发现前来购买这只股票的人更多了，因为大家都希望能赶上“牛市”，让自己多赚点钱；而当某一只股票下跌的时候，前去购买的人却减少了，因为聪明的股民都知道，股票下跌资金就容易被套住。还有，纵观最近几年的房地产市场，房子的价格



## 经济学常识

逐年上涨，但前来购房的人却与日俱增，而且许多没钱的人也在想方设法购买房子，哪怕是借钱、贷款也愿意。又如，出门旅游的时候，天降大雨，旅游景点内困住了好多游客，此时小商贩把早就准备好的雨伞趁机推销给游客，这些小商贩卖的伞价格比各大超市和商店的要高出二三倍，但其生意却比往日要红火得多……生活中的这些，其实都是吉芬现象。

正常情况下，商品的需求规律是：在其他条件不变的情况下，价格越高，商品的需求量就越少。而吉芬现象却是与商品的需求规律背道而驰的。这不是说“吉芬现象”违背了商品的需求规律？在这里要注意的是，商品的需求规律是有其条件限制的，即“在其他条件不变的情况下”。这个“不变的情况”涵盖了很多概念，如需求弹性和供给弹性等。

需求弹性，是指价格变动 1% 带来需求变化的量。供给弹性，又称供给价格弹性，是指价格的相对变化与所引起的量的相对变化之间的比率，以及商品供给量对于商品价格及收入变动的反应程度。

这里以雨伞的需求量为例。小商贩卖的雨伞价格要比商店的高，但销量却比往日大，原因是天气帮了他，也就是说需求规律中的“其他条件”发生了变化。面对突然的降雨，游客们为了不被淋成“落汤鸡”，只要小商贩的伞要的不是“天价”，自己还能够承受，大多数游人还是会买的。但要是雨下得不大，而且一会儿就停了，那么小商贩的雨伞销量肯定要受影响。同理，我们就能想明白为什么在土豆价格高涨的时候销量反而越好，这是由于外界条件的限制，人们在没有选择的情况下选择了它。由此说，吉芬现象并没有违背需求规律，它只是需求规律中的一种特殊情况罢了。

在特定的条件下，吉芬现象总是会以不同的形式出现。就像当年的爱尔兰，土豆价格越高人们越买，是贫困中的人们为了维持生存的一种不得已的选择。在灾难时期，物品价格越高人们越买是出于一种恐慌心理，害怕以后价格会涨得更高。而一些首饰、服装等，价格越高人们越买则是为了显示自己的身价，提高自己的社会地位。

在现实生活中，我们有时候可以利用吉芬现象来增加我们的收入，也可

以节省不必要的一些支出。

## 6. 超市里的特价商品真的便宜吗

生活中，我们经常看到，一些大型商场和超市每隔一段时间就会进行一次大减价活动，有的超市甚至每天都有不同的低价商品出售，给人们造成一种大超市低价格的感觉。事实果真是这样的吗？

非也，其实这只是一些商家的定价策略。而人们常见的打折、促销、返券、买一赠一、限时抢购等促销活动，大多只是套牢消费者的手段而已。当然，也的确有些特价商品是超市以低价出售给消费者的，然而其目的也是吸引更多消费者的眼球。事实上，没有几个消费者去超市是专门为了买一两种特价商品的，消费者购买的特价品之外的其他商品也会带给商家带来更多的利润。

在“天天平价”“为您省钱”的背后，消费者并没有真正得到实惠。因为商家经常“乱搞价格”。本来商家一整年可以只降价 5%，但是他们在一年内却要降价两次，每次降价 30%。要知道，价格变动会给商家带来很多麻烦，因为他们需要更换价签和广告。可是商家为什么还要这么做呢？

原来，有些顾客到商店挑选商品，会比较很久才出手购买，而有些顾客则相反，所以对商店来说，最好是用高价套住忠诚（或懒惰）顾客的钱，再用低价去吸引住便宜商品的买家。中间价位则没有好处：价格不够高，无法从忠诚顾客那里多赚钱；价格不够低，无法吸引便宜商品买家。但这还不是问题的全部，因为如果价格保持稳定，那么即使对价格最不敏感的顾客，也知道在哪里能买到便宜商品。所以商店不能坚持高价或低价，而应在两个极端之间跳来跳去。

在商家的“价格游戏”中，如果你懒得动脑筋的话，就会吃亏。你敢不



敢保证你没有中招? 大多数人是不能保证的, 比起那些退休的大爷大妈来, 许多想在超市里省时间的人就得多花钱。只有愿意多花时间、多跑地方的顾客, 才能真正买到物美价廉的商品。

研究表明, 在超市购物中, 60% 左右属于计划购买, 而剩下的 40% 左右属于冲动购买。对于前者, 超市想的是如何打败竞争对手把顾客吸引到自己的卖场来; 对于后者, 超市琢磨的是怎样让顾客多冲动、多购买。

要避免上当, 消费者需要注意以下几点:

(1) 在进行大额消费之前, 一定要进行深入的研究, 做到货比三家、心中有数, 这样就不会轻易被“欺骗”了。

(2) 要理智地面对热情。在任何时候、任何情况下, 都不要被那些销售人员的热情所蒙蔽, 要记住他们不是对你本人热情, 而是对肯出钱购买他们商品的顾客热情。

(3) 不要贪便宜。俗话说得好: “便宜没好货, 好货不便宜。” 不要因为一时贪便宜, 最后因小失大, 贪图小便宜反而赔了大钱。

(4) 似乎所有的特价商品都是限量的, 究其实质, 商家只是利用此种方法吸引更多的消费者, 以达到增加人气的目的。所以, 消费者在超市购物的时候, 千万不要误入这一“陷阱”之中。

(5) 商家的打折活动可谓天天有, 实际上, 这只是一个“陷阱”, 大多数商家都是先提价后打折, 或是促销一些滞销或淘汰的商品。所以, 老百姓切不可只看表面, 要从实质入手, 看看商品是不是真的物有所值。

(6) 不可一次性购买许多具有同样用途的商品。如果你对某种商品的需求量较大, 可成批购买。但是, 如果用不了那么多, 买回来放在家里也是一种浪费。

(7) 不必担心某种商品日后难买或涨价而提前购买。对于商家而言, 卖出的商品越多越好, 所以有些超市为了吸引大量的顾客, 说某一种商品降价到当日为止, 日后一定会涨价的。顾客听了之后, 就很有可能将商品买下来。事实上, 商品价格是随着产品的更新换代而调整的, 价格在以后可能仍然会



下降。所以，要三思而后行。

总之，消费者在商场购物的时候一定要睁大我们那双明亮的眼睛，不要掉进商家给我们准备好的“陷阱”里。

## 7. 你的消费被欲望控制了吗

美国著名经济学家、宏观经济学创始人约翰·梅纳德·凯恩斯说过这样一段话：在人们收入增加的时候，消费也随之增加，但消费增加的比例不如收入增加的比例大。在收入减少的时候，消费也随之减少，但不那么厉害。消费倾向取决于收入的性质。消费者在很大程度上着眼于长期收入前景来选择他们的消费水平。长期前景被称为永久性 or 生命周期收入，它是指个人在好的或坏的年景下平均得到的收入。

有一天，一个渔翁独自在河边钓鱼，看样子他的运气很好，没多久，只见银光一闪，便钓上来一条鱼。可是，十分奇怪的是，每逢钓到大鱼时，这个渔翁就将它们放回水里，只有钓到小鱼时才放到鱼篓中。在一旁观看他垂钓的人感到十分迷惑，于是就问渔翁：“你为何要放掉大鱼，而只留下小鱼呢？”渔翁回答道：“我只有一口小锅，所以煮不下大鱼，而且小鱼的味道更鲜美啊！”

众所周知，大鱼当然比小鱼好，但是渔夫没办法，只因为他的锅小，只能装得下小鱼，所以他只好把大鱼放生，留下小鱼。从经济学上讲，渔翁的这种行为可以称为“有效需求”。按照凯恩斯的说法，所谓“有效需求”，是指商品的总供给价格与其总需求价格相等时社会对于商品的总需求，而这个总需求是由总消费需求和总投资需求构成的。凯恩斯提出了三大心理定律，



## 经济学常识

即所谓心理上的消费倾向（边际消费倾向递减规律）、心理上对资产未来收益的预期（资本边际效率递减规律）和心理上的流动性偏好。

就个人消费来说，量入为出，消费水平依赖于收入水平，消费额总是占收入额的一定比例，这种比例就称为“消费倾向”。按照凯恩斯的理论，消费者的消费水平应该低于他的收入水平，只是占据一定的额度，绝对不能超过。

实际上，个人的消费行为取决于他对未来的预期。因为个人的预期未必一定正确，所以常常有二十几岁的年轻人成为“月光族”，每到月末的时候举债度日。

首先，个人在作出预期时，依据的是个人掌握的消费信息，而这常常是分散的、片面的，甚至有很多信息是错误的。还有不少人作出预期时更多的是听了传言，而这些传言既包含正确的信息，也包含那些错误的信息，有时即使是正确的信息也会被扭曲变形。

其次，人们对未来的预期常常是互相影响的，一个人的预期常常会影响别人的，也要受别人影响。所以，我们经常受到示范效应的影响。

在决定购买哪种物品时，消费者所依据的是短期预期。比如，消费者对某一商品价格的预期是下降的，他们就会持币待购，并不急需此类商品的人也会去购买。

价格预期与收入预期是影响消费者需求预期的主要因素。当消费者预期未来某商品的价格有上涨的可能性时，就会影响当前的购买，即消费者常常将当前的价格上涨作为今后价格进一步上涨的信号来作出未来价格上涨的预测，从而在当前物价上涨时增加购买。此时，影响购买行为的并非当前的价格，而是未来更高的价格预期。所以，买涨不买落和需求定理并不违背。同理，消费者也会将当前的价格下降作为今后价格会进一步下降的信号而作出价格下跌的预期，从而在物价下跌时减少购买。此时，影响购买行为的也非当前的低价格，而是未来更低的价格预期。

收入预期是消费的一个重要预期。此时，消费者并非预期整个社会收入水平的走势，而是预期自己个人收入水平的走势。大多数消费者希望自己的

生活稳定，所以，决定其消费的常常不是一时的收入，而是一生的收入。而这一生的收入又要取决于对未来收入的预期。对于不同的消费者，收入预期的影响不同。通常而言，年轻、文化水平高和有技术的人对于未来收入是乐观的，他们觉得自己赚钱的能力强，未来的收入会随之增加。所以，他们的消费模式是支出大于收入，也就是愿意用消费信贷的方式先借钱花之后再还。这种乐观的收入预期鼓励了他们的消费。

所以，现在的年轻人因为对自己的收入预期乐观，便不管自己是否需要，是否“有效需求”，由着自己的欲望去消费，结果成了“月光族”。人的欲望是无穷无尽的，正如古人的一首打油诗讥讽的那样：终日奔忙只为饥，方才一饱便思衣。衣食两般皆俱足，又想娇容美貌妻。娶得美妻生下子，恨无田地少根基。买到田园多广阔，出入无船少马骑。槽头有了骡和马，叹无官职被人欺。县丞丰薄还嫌小，又要朝中挂紫衣。做了皇帝求仙术，更想登天跨鹤飞。如此贪心不知足，终将坠入深渊里。若要世人心满足，除非南柯一梦西。

因此，想要活得开心一些，不沦为钱的奴隶，就一定要控制自己的消费欲望，只做“有效需求”的消费，而不要让欲望控制了自己的大脑。

## 8. 贪图便宜吃大亏

奚恺元为美国芝加哥大家商学院教授，他指出，唯一需要关注的是物品带来的真实效用和你为此所付出的成本。不要贪便宜而买自己不需要的东西，同样，也不要因为比较贵而不买自己正需要的东西。

冬季快到了，新婚的小李夫妇打算买一套九孔被。他们知道商场里有三种款式可供选择：普通双人被、豪华双人被和超大号豪华双人被。因为是两个人住，他们打算买一套豪华双人被，这种款式无论是尺寸还是厚度都是最



## 经济学常识

合适的。可是到了商场，他们意外地发现九孔被在做促销活动，三种款式的被子价格分别为 400 元、410 元、420 元。询问店员后得知，这三种款式的九孔被的原价分别是 450、550 和 650 元。他们觉得都是打折，买豪华双人被似乎不够赚，于是就买了超大号豪华双人被。这就相当于得到了 230 元的折扣，小李夫妇认为这非常合算。可是没高兴几天，他们就发现超大号豪华被子的边缘总是耷拉在床角下；更糟的是，每天早上醒来，这超大的被子就会被拖到地上，为此不得不经常换洗被套。后来，他们十分后悔当初的这个选择。

一般来说，我们在决定买一样东西时，衡量的是该物品给我们带来的效用和它的价格之比，也就是通常所说的性价比，然后看是不是值得购买。如上例，从实用性来讲，三种被子中，给我们带来满足程度最大的是豪华双人被，而且它们的价格也没有什么特别大的区别，当然应该购买豪华双人被。可是在作购买决策的时候，很多人往往会选择买超大号的被子。这就是交易效用的作用。所谓“交易效用”，就是指商品的参考价格和实际价格之间的差额的效用。通俗点说，就是合算交易偏见。这种合算交易偏见的存在使得我们经常作出不理性的购买决策。比如人们总会很宽容地对待酒店里商品的高价，在商品对自己的实际价值相同的情况下，愿意为其支付的价格更高些。如果你的朋友帮你买啤酒，并告诉你是花了 5 元钱从酒店里买来的，你一定会很高兴，因为你不仅享受到了美味的啤酒，还获得了很大的交易效用。但是如果你的朋友说是从杂货店买来的，你就会感觉花 5 元钱吃亏了，虽然喝到了啤酒，心里却不怎么高兴，因为此时你的交易效用没有得到满足。可见，同样的啤酒，由于交易效用作怪，引起了人们不同的消费感受。

购买决策占据了我们的生活决策的很大比重。通常，我们总认为自己在判断是否购买某件物品时衡量的是该物品对自己的效用，也就是说这样东西对自己来说有没有用。可是仔细想一想，你买的东西真的都是有用的吗？你会买些没用的东西吗？

在我们的日常生活中，很多消费决策总是受一些与之无关的参考值的影



响。现实中，我们总不可避免地会拿现在的价格与原来的价格比较，并从它们的差额中得到满足，即获得交易效用，然后作出购物选择。平时购物时，我们经常因为抵不住大减价的诱惑而去购买自己其实并不是最想要的商品。打开衣柜，你是不是也会发现里面一定有些衣服是因为经不起商场打折促销的诱惑而购买的，但是却从来没有穿过？这就是交易效用在起作用。

认识到交易效用后，你应该明白，当初刺激你购买的也许并不是物品本身，而是这个折扣，也就是“贪便宜心理”在幕后操纵着你的行为。交易效用的存在很好地解释了促销对消费的刺激，难怪我们现在走进任何一家商场，几乎都可以看到各式各样的促销广告。参考价格和实际支付价格之间的差额是交易效用的源泉，实际支付价低于参考价越多，你越觉得这是一笔合算的交易。

我们注意到，即使在绝对差额一样的情况下，不同的相对差额也会产生不同的交易效用，从而影响你的消费决策。

因此，如果你懂得了交易效用原理，就可以通过克服这种偏见而变得理性起来，不会再去购买一些打折但是自己却不需要的商品。

## 9. 猪肉涨价了就吃牛肉的替代效应

“替代效应”是指由于一种商品价格变动而引起的商品的相对价格发生变动，从而导致消费者在保持效用不变的条件下对商品需求量的改变。例如，你去市场买水果，看到橙子降价了，而橘子的价格没有变化，这样你往往就会买橙子而不买橘子了。一种物品价格上升引起另一种物品需求的增加，则这两种物品被称为替代品。

2009年岁末的一场大范围降雪使得各地的鲜菜价格猛地涨了很多。细心

## 经济学常识

的人会发现，青菜价格是涨了，但买的人也跟着少了。卖菜的某摊主说，虽然鲜菜价格涨势汹涌，但整体上还不如正常天气下卖菜赚得多。这究竟是什么呢？随着鲜菜价格的大涨，精打细算的消费者们开始盯上了价格一向稳定的腌制蔬菜。“菜价涨得凶，只有腌菜价格没有变。一年到头都可以吃到新鲜蔬菜，偶尔换换口味也是不错的。”有很多消费者这样想。于是，腌制的萝卜、雪菜、苋菜、梅干菜等都卖得很不错，风头明显超过了平时颇受青睐的新鲜蔬菜。不过，随着天气的渐渐转好，鲜菜价格恢复平稳，与此同时鲜菜的销量也随之上升了，腌菜又回到了“冷门”状态。

这其实就是替代效应在发挥作用。

替代效应在经济中发挥着重要的作用。2007年3月2日，信息产业部发布了中国联通公司申请停止30省（自治区、直辖市）寻呼业务的公示。该文件显示，中国联通向信产部申请停止经营无线寻呼服务，联通在全国停止寻呼业务，预示着BP机将正式告别历史舞台，成为一个时代的背影。BP机刚刚出现在市场上的时候，价格贵得吓人，一部要几千元，而当时人们的工资一个月才几百元。谁要是有一部这样的机子，是很叫人羡慕的。中国的寻呼业飞速发展，在20世纪90年代曾经辉煌一时，全国用户的年增长幅度高达150%，用户规模一度逼近一个亿。但是繁华易逝，自1999年年底开始，随着手机的迅速普及，寻呼业务进入“冬天，再也没有了往日的风采。

尽管寻呼企业也曾尝试提供股票、警务等专业化服务，但依然无法扭转颓势。2002年，联通还高调接受了另一家著名寻呼企业——润讯通信的用户，仅广东就接纳了50万户之多。但是，兼并与重组也不能改变寻呼企业每况愈下的经营状况，寻呼业务再也没有翻身之日，所有努力都无法阻挡寻呼业走向没落。

寻呼机为何只发展了短短的十几年，就从辉煌走向衰落？从经济学角度解释，替代效应发挥了巨大的作用。人们有了更方便实用的手机，谁还会选择BP机？于是BP机完全被手机所替代了。

替代效应在我们的生活中是一种非常普遍的现象。我们的日常生活用品，大多是可以相互替代的。萝卜贵了就吃白菜，大米贵了就吃面条。一般来说，越是难以替代的物品，价格就越是昂贵。比如说，产品的技术含量越高它的价格就越贵，因为高技术的产品只有高技术才能完成，替代性较低。

当2008年猪肉价格暴涨之后，许多市民增加了其他涨价较少的肉类食品的消费比例，这就是替代效应在发挥作用。在生活中我们往往具有这样的智慧：当我们发现某种经常使用的消费品涨价后，我们往往会选择其他价格更为便宜的商品。

2008年7月宝洁正式启动了旗下产品的第二轮提价，护舒宝、帮宝适等系列产品涨幅达10%左右，创近年新高。如潘婷200毫升装洗发水，从15元左右涨至约18元；玉兰油400毫升装的沐浴乳从21元涨至约24元。而此时联合利华也紧随其后，力士洗发水、香皂，夏士莲香皂，中华牙膏等，价格都上涨了10%~15%。

大品牌的洗护用品结伴涨价，引起了一些消费者的抱怨和抵触，部分未涨价的国产品牌就成为了它们的替代品。在这些国外大品牌宣布涨价后的一个月里，来自一些大型超市的销售数据显示，大品牌洗护用品的销售并不是那么理想，但国产品牌的销售却因此上扬，如六神、霸王、匠人等洗发水、沐浴露，以及雕牌、立白等洗衣粉及皂类。

其实，在我们的工作中，替代效应也在发挥着一定的作用。那些有技术、有才能的人在企业里是“香饽饽”，老板见了又是加薪又是笑脸，这是为什么呢？因为这个世界上有技术、有才能的人不是很多，找一个能替代的人不容易。而那些普通员工，企业可以很容易地从劳务市场上找到替代的人。所以，对于别人的薪金比自己的高，不要吃惊和不平，使自己具有不可替代性，自己的待遇自然会提上来。

替代效应在人们的日常生活中无处不在，我们要认识并且要充分利用这种效应，做一个聪明的经济人。



## 10. 你被配套效应胁迫了吗

配套效应，又称狄德罗效应，是系统论的延伸，是指事物改变自身适应系统，或改变环境适应自身的一种现象。配套效应广泛存在于自然界中，像鱼生活在水中，水干了，鱼就不能生存了，鱼和水就是配套的，是一个系统。人根据自己的能动意识去协调环境、适应环境的行为，也属于配套效应的范畴。

18世纪，欧洲掀起了一场轰轰烈烈的启蒙运动，法国人丹尼·狄德罗正是这场运动的代表人物之一。他才华横溢，不但撰写了世界上第一部《百科全书》，还在文学、艺术、哲学等方面有突出的贡献，是一位赫赫有名的思想巨人。

有一天，一位朋友送给狄德罗一件质地精良、做工考究、图案高雅的酒红色长袍，狄德罗非常喜欢。于是他马上将旧长袍丢弃，穿上了新长袍。可是不久之后，他就产生了一系列的烦恼。因为当他穿着华贵的长袍在书房里踱来踱去时，越发觉得那张自己用了好久的办公桌破旧不堪，而且风格也不对。于是，狄德罗叫来了仆人，让他去市场上买一张与新长袍相搭配的新的办公桌。当办公桌买来之后，狄德罗神气十足地看着自己的新书房。可是他马上又发现了新的问题：挂在书房墙上的花毯针脚粗得吓人，与新的办公桌根本就不配套！

狄德罗马上打发仆人买来了新挂毯。可是，没过多久，他又发现椅子、雕像、书架、闹钟等摆设都显得与有了新挂毯后的房间不协调，全都需要更换。慢慢地，旧物件挨个儿都更新完了，狄德罗得到了一个神气十足的书房。



这时候，这位哲人突然发现“自己居然被一件长袍胁迫了”，更换了那么多他原本无意更换的东西。于是，狄德罗十分后悔自己丢弃了原来的旧长袍。为此，他还把这种感觉写成了一篇文章，题目就叫《丢掉旧长袍之后的烦恼》。

整整过了两百年之后，在1988年，美国人格兰特·麦克莱肯读了这篇文章，感慨颇多。他认为这个案例具有典型意义，集中揭示了消费品之间的协调统一的文化现象，并借用狄德罗的名字，将这一现象概括为“狄德罗效应”，也称为配套效应。1998年，美国哈佛大学的一位女经济学家朱丽叶·施罗尔出版了《过度消费的美国人》，在这本畅销书中对这种新长袍导致新书房、新领带的消费模式进行了详细分析。此后，配套效应被引入社会生活的各个方面。

在人们的观念里，高雅的长袍就是富贵的象征，应该与高档的家具、华贵的地毯、豪华的住宅相配套，否则就会使主人感到很不舒服。狄德罗效应在生活中可谓屡见不鲜。在服饰消费中，人们会重视帽子、围巾、上衣、裤子、袜子、鞋子、首饰、手表等物品之间在色彩、款式上的相互搭配。在装修时，我们会重视家具、灯具、厨具、地板、电器和整体风格之间的和谐统一。这些都是为了实现“配套”，达到一种和谐。

生产厂家和商场可谓最善于利用这种配套效应了。配套效应的核心并不在于那件新长袍的风格样式，而是在于它所象征的一种生活方式，后面的一切都是为了这种生活方式的完整构成。所以，厂家和商家往往会想方设法利用这一效应来推销自己的商品。他们会告诉你这些商品是如何与你的气质相配，如何符合你的生活档次，等等。所以如果你拥有了一块劳力士手表，那么你就应该考虑以宝马代步，这样才不会失掉自己的“面子”。如今我们已经很少听见“三大件”这个词了。不过在三十年前，这个词的出现频率是绝对高的。有意思的是，这代表了我国普通百姓心目中的理想生活方式的“三大件”却是在不断变化的。在改革开放前，它指的是手表、缝纫机、自行车，结婚时，这三大件是必不可少的彩礼。到了20世纪80年代，又出现了“新三大



## 经济学常识

件”——电视机、电冰箱、洗衣机。当时要是谁家凭着关系弄到这几样电器，就会成为邻居们羡慕不已的对象。又过了十年，“新新三大件”电脑、电话、空调又成了人们街谈巷议的话题。

“三大件”的不断更新不但是我国老百姓生活水平提高的直接表现，也是配套效应一个极好的例证。我们知道，市场上的商品种类可谓五花八门，琳琅满目。而这些商品之间往往有着一种搭配的关系。各种不同消费品虽然可能满足的是我们不同的生活需求，但如果它们是与某种生活水平相一致的，这些消费品就是相互搭配的。如果人们的这些消费需求之间构成了一个系统，那么满足这些需求的消费品也就构成了一个完整的系统。如果其中某个物品缺失，就会导致生活水平的缺损和消费心理上的缺憾。在 20 世纪 80 年代，如果一个工薪阶层的家庭有了一定积蓄，首先就会去买电视机，然后，又会想要有冰箱。有了这两样，还觉得没有洗衣机也不行。之所以产生这种配套效应，就是因为这“三大件”共同构成了当时人们对小康社会生活方式的理解，缺一样，这种生活方式就有了缺口。而要弥补这些缺口，便成为当时人们消费的主要动力。

大多数人有过这样的经历：在外出购物时明明只想买一样东西，可结果却买回去一堆。比如说，出门时只想买一件衬衫，但买了衬衫之后，又觉得跟裤子不配套，于是就又去买了一条新裤子。穿上裤子之后，又觉得皮鞋的样式和这条裤子不般配，只好又去买了双新皮鞋。这样，到了家才发现，本来只想花几十块钱，最后却花了好几百。

其实，我们应该警惕这种预料之外的开支。还没有到月末，就发现这个月已经大大超支，原因是买了许多不在计划之内的“狄德罗商品”。再比如说原本计划得好好的日程安排，却由此被弄得乱七八糟。

配套效应给了我们一个启示：对于那些不是必需的东西尽量不要买。因为如果你接受了一件，那么来自外界的和心理的压力就会迫使你不断地接受更多的那些不必需的东西。

## 11. 超市里的进口产品一定比国内的好吗

经常逛超市的人都会发现，超市中的进口食品越来越多了！

超市里有比较常见的瑞士巧克力、比利时曲奇、德国饼干、日本糖果、意大利通心粉、泰国咖喱酱、挪威三文鱼……尤其是在春节期间，各类进口糖果、食用油、水果和酒类更是得到了人们的青睐。超市里的新宠“橄榄油”，是这些年人们了解到的新事物，这种具有保健概念的食品抢了传统的花生油、豆油的不少风头。

那么，为什么超市里的进口食品越来越多呢？

自从我国加入 WTO 以后，进口食品的关税屡次下调。以前像橄榄油这样的植物油关税较高，此后逐步下降，经 2008 年下半年调整后关税已经降至 5%。

其他食品如鳕鱼、开心果、婴幼儿食品以及乳清和酵母等，关税下降的幅度也很大，糖果、酒类、水果等进口食品也是类似情况。

还有一个原因，进口食品的“价格杀手”——汇率变动。国际金融危机爆发以来，人民币对世界主要货币均大幅升值，如与英镑的汇率从高点的近 115 降到 110。对韩元、澳元、欧元等也都明显升值。人民币升值、关税下降，这两方面情况的变化使得进口食品的价格也明显降了下来，进口食品走入了寻常百姓家。

虽然进口商品的价格逐步下降，但进口食品的价格相对来说还是有点高的。而且，也不是国外的东西就一定好。当人们“尝过鲜”之后，还是十分依赖中国原有的产品，所以超市里的货架不会全部被进口食品“霸占”。

拿啤酒来说，有人购买啤酒时盲目追求“外国货”。但是，经中消协公布的抽检的 30 个国产、进口啤酒检测结果表明，绝大多数瓶装进口啤酒中文标签的标注存在明显的问题，如未标注警示语、生产日期标注不规范等；国产



与进口啤酒在品质方面难分高下，但进口啤酒和一些合资企业生产的啤酒价格普遍比国产啤酒高出几倍甚至十几倍。

2008 年食品业最让人震惊的三鹿奶粉事件牵涉到国内很多大的乳制品品牌，因此人们开始疯狂抢购进口奶粉。那么，是不是进口奶粉就一定安全呢？

2008 年 9 月 16 日，三鹿集团的第一大股东，新西兰食品巨头恒天然集团旗下的恒天然中国公司发布公告，宣布召回在中国大陆销售的 6 个批次的安满智孕宝、孕妇奶粉。因为这 6 个批次的产品是委托三鹿集团生产和销售的，恒天然认为可能存在使用受污染的本地奶源的情况，因此宣布召回。

美国雅培公司也曾宣布在全球范围内召回两批婴儿配方奶粉，原因是产品在出厂时密封不善，导致罐中奶粉被氧化。被氧化的奶粉通常会变味，食用这些被氧化的奶粉将会导致婴儿出现呕吐、腹泻等症状。

所以，在购买进口奶粉的时候，要仔细分辨产品的质量。一定要选择到正规的商场、超市购买，还要察看中文标签。凡是通过正规渠道进口的食品都加贴了规范的中文标签，上面写有食品名称、配料、生产日期、保质期、产地、进口商等基本信息。购买婴儿食品建议还要认真察看营养成分等。没有加贴中文标签的进口食品可能是非法进口的，由于没有经过检测，安全性得不到任何保障。

因此，面对价格高昂的进口食品，我们不要盲目轻信，要理智消费。

## 12. 怎样买衣服更划算

如果你和别人买同一样东西，花的钱却比他少，那就等于你赚钱了。如果某一天你在街上发现，你上个月花费不菲的价钱刚买的一款服装像咸菜一样堆在商店的门口贱卖时，你也许会有一种说不出的滋味。商家不知道什么原因打折了，贱卖了，大出血了，怎样才能不让自己有上当受骗的感觉呢？最好的方法就是反季消费。



反季销售时，羽绒服虽然不是今年的新款，但是羽绒服换来换去也就是那么几个样式，没有什么特别新颖的款式。从经济学的角度来看，夏天一件要 300 元，冬天就要 500 元，多了 200 元。若夏天把 300 元投入使用，让钱生钱的话，半年时间生 300 元应该不成问题。关键是大部分工薪阶层并没有使钱生钱。这样从效益方面来讲，还是反季买比较划算，虽然压了一些钱，但这些钱实际上也是不流动的。

但是有利益的时候，必须要有清醒的头脑，要知道，利益后面很可能就是陷阱。曾经有一位名牌服装的售货员说：“我们的服装是一线品牌，一直都很受顾客欢迎。由于反季销售常常带来购买高潮，所以我们一般会在去年当季销售的最低价上提升 5%~20%。也许是由于反季销售正好点在消费者的购买心理上，所以还是卖得不错。”

有一些不知名的品牌，甚至是伪劣产品也搭乘反季销售的顺风车，倾销去年滞销的产品。而这类商品的价格往往特别吸引人，一般会打二至五折，有的还有满额赠礼，消费者会受“利”诱而纷纷前来购买。

服装反季消费也是有一定诀窍的。打折商品的确大部分是商家在大让利，但也掺杂了不少前一两年甚至是前五年积压下来的商品，要想挑到合意的东西，必须擦亮眼睛。

如果你经常逛街，应尽量挑选你看着眼熟的衣服，或者是之前你就看中却又舍不得买的衣服。如果你对所有商品都不熟悉的话，你就应该细细考虑，根据今年的流行色和流行款来判断自己应不应该把口袋里辛辛苦苦赚来的血汗钱交出来。

## 13. 汽车是买国产的还是进口的

中国加入了世界贸易组织以后市场竞争空前激烈，这是促使各汽车厂商

## 经济学常识

采取降价措施的一个主要因素。

虽然车市降价了，但很多厂商不约而同地采用了增配置不降价的策略。当被问及“如果现在要推出的新车和原有车型发生价位重叠现象，将采取何种策略”的时候，他们就会含糊其辞。

的确，消费者应该保持理性、冷静的头脑来看待汽车大幅调价的问题，因为新车减配的问题并非是最近才被曝光的。一两年前就已经有车主发现，某款新出的车型门板敲击起来没有了原先的厚重感；某款车价格下降后，最初的钢轮毂被换成了价格便宜的铁轮毂，原先的 6 碟 CD 被减到单碟。

厂家为什么这么做呢？究其原因，大致分为三种情况：

首先，恶性的价格战导致了厂商被迫减配压缩成本。随着降价潮的冲击，目前除了高档车尚有喘息之机外，其他各档次的车型基本上全部卷入了这场降价战中。

为了抢夺市场份额，这些厂家不惜亏本甩卖，在利润趋薄的情况下，为了将损失降到最低，减配无疑是最简便的一个方法。一辆车几个细小的部分稍作调整即可少花两三百元，加之车是生产线批量生产的，一年几万辆车至少节省了几百万的成本。

厂商降价各自有不同的目的，这就要求消费者的心态更加成熟。例如在国产 VOLVO-S40 的试驾会上，厂方培训师在强调国产 S40 与进口质量无差异的同时，不无感慨地说：“不少消费者还处于‘浅层消费’上，只是盯在眼睛看得见的地方，像内饰做工的精细度、座椅是皮质还是布绒、音响是 6 碟还是单碟等。”

正因为如此，一些厂家有意迎合消费者的心态，表面上做足文章的同时却在内部材质上偷工减料，推出产品的时候再赋予一个极具诱惑力的价格。既要低价又要高配，消费者的这种心态多少有些难为厂商，毕竟一分钱一分货，世上没有赔本的买卖，是选择价格还是选择质量，需要消费者有一个聪明的头脑。

另外，国产货不等于劣质货。其实，汽车的成本价若想下降，一方面依

靠市场份额的扩大与这一车型保有量的增加,另一方面取决于配件国产化率的提高。随着国内技术的成熟与稳定,将进口件替换为国产件是必然趋势,也是降低成本的有效途径。这并不是在欺骗消费者,国外一些配件的技术含量并不高,替换成国产件不仅从成本上更为经济,而且更加适合中国的车况和路况。在不影响汽车质量与安全的前提下,用国产件替代进口件是无可厚非的。

在价格战中,有的厂家偷工减料,成本下降了许多,价格越来越便宜,可若要以牺牲动力及安全为代价,那么即使价格再便宜也是不能购买的。

## 14. 买房怎样贷款

面对城市里居高不下的房价,在大部分情况下,存钱买房的压力实在是太大了。但是贷款买房,对于工薪阶层来说,也同样不是一件容易的事。不同的贷款方式、不同的还款方式和利息支付方式各有讲究,到底哪个住房贷款品种更省钱、更划算呢?

我们先给读者介绍一种银行的存贷双赢的房贷理财账户。这是一种银行为帮助个人住房贷款借款人有效运用资金、节省贷款利息支出而提供的服务。理财账户与借款人名下的个人住房贷款是相关联的,银行会根据借款人理财账户存款和贷款情况,按照约定为借款人计付理财收益。

对于在一定时间内有还款压力或者还款不方便的客户,银行还推出了一种房贷还款“假日计划”:一类是“轻松假日计划”,即已在某银行获得个人住房贷款的借款人,可以申请在一段时期内(最长24个月)暂时不归还贷款本金,仅按期归还贷款利息,以此来帮助客户缓解还款期内由于装修、买车等造成的临时资金压力。另一类是“完全假日计划”,即借款人在部分提前还款后,还可以申请在一段时期内(最长12个月)暂时停止归还贷款本息。这对于因出差、出国等造成短期内不方便按时还款的客户特别合适,可以提前



## 经济学常识

还款后申请在一段时间内暂停还款。但是, 需要提醒客户的是, 当房贷还款“假日计划”结束, 恢复至原来的还款计划后, 每月还款额会发生一定的变化。

之后, 大家还可以根据自己的需要来选择个人住房“气球贷”。这是一种新的个人住房贷款还款方式, 指贷款利息和部分本金分期偿还, 剩余的本金到期一次偿还。

在传统的还款方式下, 想适用较低利率, 就必须缩短贷款期限, 则月供压力加大; 想减小月供的压力, 就必须延长贷款期限, 则适用利率提高。低利率与低月供不可兼得。而“气球贷”则既能享受低利率, 又能拥有低月供。

贷款者可选择较短的贷款期限(如 5 年), 也可以选择一个较长的期限(如 10 年、20 年、30 年)来计算月供, 以此来减少月供的压力。而等到 5 年贷款到期时, 也就是第 60 个还款月, 贷款者必须将剩余的所有贷款本金一次付清。值得提醒的是, 个人住房“气球贷”到期有一笔较大的本金需要一次偿还, 因而适合那种资金实力较强的客户。不过, 对于还款期间信用记录良好, 贷款到期不能一次性偿还剩余贷款本金的贷款者, 可提前向银行申请再融资。

另外, 要明白, 钱是挣出来的, 也是存出来的。

能不坐出租车的时候就不要打车了, 如果读者是一位出租车司机的话, 那么请谅解我们的方法, 我们还是坚持提醒那些月收入并不是特别高、在大城市生活的人们要习惯刷公交车卡, 不要习惯刷信用卡。

要严格控制购物。衣服贵精不贵多, 只要每天保持整洁干净就好。在一件衣服的外观没有明显受损的情况下, 绝对不额外添置类似的新衣。逢年过节单位发奖金或者购物卡, 各大商场也在搞活动, 可以在那个时候再周旋于各大商场, 找准折扣最大的商场下手。

合理安排饮食。想要省钱, 必须做到饮食上的开源节流, 选择自己下厨做饭就是一种很好的方法。例如在周末, 去附近超市将蔬菜、肉类、主食买齐。你绝对可以省下很多钱, 收获到更多的健康。

平时省钱省到位了, 房贷政策也研究到位了, 最后剩下的就是研究自己的职业前途了, 只有努力工作, 不断加薪, 才能早日实现你的房产梦。

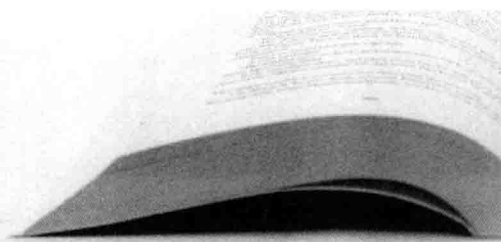


## 升职加薪你说了算 ——职场中的经济学常识

---

你是一个成功的员工吗？你是一个受欢迎的同事吗？你受领导赏识了吗？这当中都会蕴含着经济学知识，我们怎样才能识透它们呢？这一章就会告诉你想要的答案。

---



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 1. 做忙碌着而又幸福着的职场人

为了养家糊口、为了获得成就，为了各种各样的原因，几乎每个人都要耗费自己的精力和体力认真工作，工作占据了人一生中很大一部分时间。工作是为了生存，更主要的是为了幸福。如何获得工作中的幸福，这几乎是一个人人都在思考的问题。几乎每个人都希望自己的工作是自己喜欢、有发展空间、办公室人际关系融洽的。但是，相关调查报告表明：我国职场人士总体工作幸福状况不容乐观。国内某人力资源公司发布的《工作幸福指数调查报告》显示：只有 10.1% 的被调查者感到“工作幸福”。什么是职场中的幸福呢？

在当今职场，很多人都把高工资作为工作中最重要的一个方面，认为赚钱多就等于快乐、满足以及较强的幸福感。《六位数工资谈判》一书作者、人力资本专家迈克尔说：“我们的价值感和自我价值感往往和拿所工资密不可分。人们有这样的错觉，认为收入越高就越快乐、越有价值。”但是令人遗憾的人，真实的情况并不全是如此：研究表明，有些收入低的人比收入高的人更快乐。这是因为低收入者工作压力小，工作时间短，可以有更多的时间自由。他们既可以找到工作的兴趣点，然后培养技能、获取经验，以便日后赚更多的钱，还可以用更多的时间和精力来享受生活，享受亲情。而高收入者因为要承担更大的工作职责和压力，不得不每时每刻扑在工作上，因此反而不快乐，感觉不到幸福。

王艳现在在一家公司上班，从毕业到现在她才换了一份工作。最初找的那份工作，每个月薪水只有 1000 多元，刚刚够每个月的生活费。为了增加工作经验，王艳没有在乎薪水多少。一般来说，低工资的人在公司内部不可能担任重要工作，这就意味着王艳不会经常加班，有大量的自由支配时间。于



是，她就抓紧参加培训，提升工作技能。由于在上家公司的出色表现，王艳被现在供职的这家公司老总注意，许以高薪将她挖了过来。薪水翻了好几倍。她觉得现在的工作让她觉得很幸福。

那么如何获得工作中的幸福呢？

### 1. 爱上你的工作

热爱是获得幸福的最大理由。工作中要产生幸福感，首先源于对工作的热爱。只有热爱，做起来工作来才会充满激情和信心；只有热爱，才可能全身心地投入精力。这时，工作常常不再是单纯的谋生手段，而升华到一定的“事业”高度。只有这样，才可能获得最大经济收益，为幸福生活提供物质保障。从另外一个层次讲，因为热爱，工作对你而言意味着享受，这本身就是幸福的。

### 2. 建立融洽的人际关系

融洽的人事关系，营造的是一种细水长流的幸福氛围。就职场人士来说，对这种环境的依赖和感受，是积久日深的。很多公司特别注重公司办公氛围的营造，就是因为这个道理。公司人际关系也是生产力。好的人际关系使员工喜欢上班，这不仅保证了公司的经营行为有序进行，而且为公司最大限度地减少了因人员变动而造成的成本。相反，如果人际关系氛围不好，任何一名员工都害怕上班，时刻盼望休假，一有小病就请长假，他们的工作效率必然低下，直接或间接地增加运营成本。

### 3. 在忙碌中体验自己价值实现的快乐

工作，能够让日子过得充实，在忙碌中收获，在忙碌中提升，在工作中看到自己的价值得到体现，也是一件让人感觉很幸福的事情。根据马斯洛的需求层次理论，人的需求分为五种，像阶梯一样从低到高，按层次逐级递升，分别为：生理上的需求、安全上的需求、社交的需求、尊重的需求、自我实



现的需求。生理上的需求是人们最原始、最基本的需要，如空气、水、吃饭、穿衣、性欲、住宅、医疗等。安全的需求是指劳动安全、职业安全、生活稳定、希望免于灾难、希望未来有保障等。社交的需求也叫归属与爱的需要，是指个人渴望得到家庭、团体、朋友、同事的关怀爱理解，是对友情、信任、温暖、爱情的需要。尊重的需要可分为自尊、他尊和权力欲三类，包括自我尊重、自我评价以及尊重别人。自我实现的需要是最高等级的需要。满足这种需要就要求完成与自己能力相称的工作，最充分地发挥自己的潜在能力，成为所期望的人物。这是一种创造的需要。有自我实现需要的人，似乎在竭尽所能，使自己趋于完美。自我实现意味着充分地、活跃地、忘我地、集中全力全神贯注地体验生活。而工作正好满足了人们对自我实现这一心理需求的满足。所以，不仅仅是工作需要人，人也同时需要工作来证明自己的价值。例如，小王是一家出版社的编辑，经过一个月的辛苦，由她担任责任编辑的图书终于出版面市，看在自己的辛苦转化为有价值的成果，小王觉得自己再辛苦也值得。

#### 4. 调整对工作的认知

工作幸福指数很大程度上关系到生活幸福指数，但是工作幸福与否和人们的选择相关，如何让自己在工作中有幸福感，取决于其对工作的定位和工作中的心态。工作中的幸福不是别人可以给予的，自己的幸福要自己把握，努力提高自身的工作乐趣才是最重要的。

笨人寻找远处的幸福，聪明人在脚下播种幸福。幸福的人不会为了幸福去追求那些他们没有的东西。他们不需要特定的工作或者是特定的薪水。相反，他们学着从自己的拥有获得幸福。他们学会了满足的艺术。满足于自己所拥有的，你就能变得快乐和幸福。



## 2. 让自己成为具有不可替代性的稀缺资源

在我国数千年的历史发展进程中，各朝各代都曾经使用过的货币可谓五花八门、种类繁多。

原始社会末期最早出现的货币是实物货币，人们经常拿实物来互相交换，在当时长期的商品交换中，贝壳就成为了当时主要的货币，并且一直沿用到春秋时期。到了殷商晚期，人们开始使用铜币，这也是世界上最原始的金属货币。随后，在封建王朝几千年的统治过程中，种类繁多的金属铸币不断更迭、登上历史舞台，直到后来产生了纸币，再到如今的电子货币。但是，无论货币发生什么样的变化，黄金作为一种特殊货币一直都在发挥着不可替代的作用。直到今天，黄金仍然是世界各国公认的国际性货币，每个国家也都必然会有一定量的黄金储备。

黄金作为一种贵金属，其质地坚硬、稀有、稳定性高。著名经济学家凯恩斯就对黄金有着这样的评价：“黄金在我们的制度中具有重要的作用，它作为最后的卫兵和紧急需要时的储备金，还没有任何其他东西可以替代。”这句话说明了黄金地位特殊的原因，那就是它的不可替代性。

要想也让自己成为职场中的“香饽饽”，就必须让自己具有黄金般的特质，具有属于自己的不可替代性，就如同迈克尔·乔丹之于美国的 NBA，之于芝加哥的公牛队一样。NBA 总裁大卫·斯特恩说：“有很多人是因为乔丹才认识篮球、认识 NBA 的，这正是乔丹对这项运动最大的贡献。”

1993 年，迈克尔·乔丹宣布退出篮坛，改行打棒球。从那一刻起，迈克尔·乔丹的不可替代性就显示在了世人面前。不仅公牛队因为群龙无首而一

下子成为一支弱队，同时也令 NBA 比赛的人气大大减弱，收入也损失惨重。随着 1995 年乔丹的复出，公牛队才又继续上演着神话一样的故事，完成了第二个三连冠的霸业。乔丹的归来，带来了公牛王朝的复苏，也带来了 NBA 赛场的火爆场面。这就是篮球场上不可替代的迈克尔·乔丹。

作为企业中的一名员工，为了能够获得职业的安全感，就应该通过个人的努力来不断提升自己在职场上的“势能”，以超人的能力、卓越的业绩和对组织的忠诚度来营造自己的不可替代性，提高自己的核心竞争力，让企业需要、重视你的存在。但是，不可替代性只是暂时的，而并非永久的，同时自己也绝不能自恃不可替代而骄傲自满，做出一些愚蠢的行为。越是具有不可替代性就越要有谦恭的态度，否则将会使自己成为众矢之的。

总而言之，作为一名员工，在加强自身能力、增加知识积累的过程中，切不可有过多的锋芒毕露，在获得不可替代性的底线后，更要知道适可而止。要多从上司的角度来考虑一些问题，虽然上司都希望员工不断成长，但其实大多数上司并不希望自己的员工有太强的不可替代性从而对自己的地位产生威胁，要认同和服从组织文化，争取消除上司的戒心，从而稳固自己在公司或者单位的地位。

“不可替代性”其实是一把双刃剑，运用好了，它能够让人在职场上无往而不利；运用不好的话，则会伤人又伤己。

### 3. 做职场的“大猪”还是“小猪”

在博弈论（Game Theory）经济学中，“智猪博弈”是一个著名的纳什均衡的例子。假设猪圈里有一头大猪、一头小猪。猪圈的一头有猪食槽，另一头安装着控制猪食供应的按钮，按一下按钮会有 10 个单位的猪食进槽，但是谁



按按钮就会首先付出2个单位的成本，若大猪先到槽边，大、小猪吃到食物的收益比是9：1；同时到槽边，收益比是7：3；小猪先到槽边，收益比是6：4。那么，在两头猪都有智慧的前提下，最终结果是小猪选择等待。

“智猪博弈”这一经典案例揭示的现象体现在生活中的各个方面，不论是在战争中还是在商业中，特别是在如今的职场中，经常会有类似情况发生。在职场办公室里的人际冲突中，一些人会成为不劳而获的“小猪”，而另一些人就充当了费力不讨好的“大猪”。

在办公室里常会出现这样的场景：有人做“小猪”，舒舒服服地躲起来偷懒；有人做“大猪”，疲于奔命，吃力不讨好。但不管怎样，“小猪”笃定一件事：大家是一个团队，就是有责罚也会落在整个团队身上，所以总会有“大猪”悲壮地跳出来完成任务。

李强可以说是所谓智猪博弈中的“大猪”。李强每天下班回家后做的第一件事就是打电话，每次打电话的内容都是向周围的好朋友大吐苦水：“我要疯掉了！所有的工作都让我一个做，难道把我当成机器人使唤了吗？”

李强在一家公司的核心部门发展部工作，每天都是这项工作还没做完，就有了另外几个工作在等着他去做，连个喘气的机会都没有。这家公司规模很小，作为公司的一个重要部门，也只有3个人，而且这3个人还分了三个等级：部门经理、经理助理、普通干事。很不幸的是，李强正好是那个经理助理，处于中间的一个级别。

李强总是抱怨说：“经理的任务就是发号施令，他是‘管理层’嘛！上面交给他的工作他一句话就打发掉了，经常都是‘李强，把这件事办一办！’可是我接到活儿之后，却不能对下属王浩潇洒地来一句‘你去办一办！’一方面，王浩比我年长，又是经理的‘老兵’；另一方面，王浩的学历低，能力有限，怎么放心把事情交给他？”于是李强只能无奈地叹息，然后把自己当3个人用，加班加点地完成上级交代的任务。

更让他想不到的是，由于事事都是他出面，其他部门的同事也渐渐认准



了：只要找发展部办事，就找李强！甚至老总都不再向经理派任务了，往往直接就把文件扔到李强的桌子上。

李强办公桌上的文件越堆越高自然不必说，而且，连王浩都敢给他派活儿了。这一天，王浩把发票放在他面前，说：“你帮我去财务报一下。”李强顿时被噎得说不出话来，过了半晌才问：“你自己为什么不去？”王浩嗫嚅了一下答：“我和财务的人不是很熟悉，还是你去比较好！”尽管自己心中怒火大得很，但是碍于同事的面子，李强最终还是走了这一趟。

因此，就形成了这样的局面：一上班，李强就像陀螺一样转个不停；经理则躲在自己的办公室里打电话，美其名曰“联系客户”。而王浩呢？玩纸牌游戏，顺便上网跟老婆谈情说爱，到了年终，由于该部门的业绩出色，上级奖励了4万元，经理一人独得2万元，李强和王浩各得1万元。想想自己辛辛苦苦累了一整年，却和不劳而获的人所得一样多，李强就禁不住满心不平，但是又能怎么办呢？如果他也不做事了，不仅连这1万元也得不到，说不定还会下岗，想想还是继续当“大猪”吧！

相比上例中的李强，赵波就是一个“聪明”人。赵波上大学时，在学生会上从不“出风头”，只是帮最能干的同学做些辅助性的工作，工作做得好，受表扬少不了他；但是工作搞砸了，跟他一点关系也没有。大学毕业后在国企工作3年了，他照样奉行着这样的处世哲学，工作一直都是轻轻松松的。朋友问他：“你这样，同事不会有意见吗？”

赵波眨眨眼睛，一脸神秘地说：“这就是秘诀了！你怎么能保证总有人肯拉你一把？第一，要善于感情投资，要跟同事搞好关系，让他们觉得跟你是哥们儿，关键时刻会出于义气帮助你。第二，什么事都让别人做。有些人就是爱表现，那就给他们表现的机会，反正出了事，先挨批的是他们。万一碰上也不爱表现的人，对我看不惯的，我就会告诉他，我不是不想做，我是做不来呀！你想开掉我？对不起，我的朋友多，他们都会为我说话。”



## 经济学常识

职场中，赵波就是那种所谓的“小猪”，做什么事都喜欢投机取巧。

那么，我们是选择做“大猪”，还是做“小猪”？

看来看去，做“大猪”虽然辛苦，但做“小猪”也并不轻松。虽然工作可以偷懒，但私下里要花费更多的精力去编织、去维护关系网，否则在公司的地位便会岌岌可危。李强为什么忍气吞声？不就是因为王浩是经理的老部下吗？赵波为什么有恃无恐？无非是有人为他撑腰。难怪说做“小猪”的都是一些聪明人，不聪明怎么能够左右逢源呢？

的确，“大猪”加班，“小猪”拿加班费，这种情况在很多公司里都有。因为我们什么都不缺，就是不缺人，所以每次无论多大的事情，加班的人总是越多越好。本来一个人就可以做完的事，总是会安排两个甚至更多的人去做。“三个和尚”的现象这时就出现了。如果大家都耗在那里，谁也不动，结果是工作完不成，挨老板的骂。这些在一起工作多年的“战友”们，对对方的行事规则基本上都了如指掌：“大猪”知道“小猪”一直过着不劳而获的生活，而“小猪”也知道“大猪”总是碍于面子或责任心使然，不会坐而待之。因此，其结果就是总会有一些“大猪”们过意不去，主动去完成任务，而“小猪”们则在一边逍遥自在地做他们自己的事，反正任务完成后，奖金一样拿。

但话说回来，这种聪明不值得提倡。工作说到底还是要凭本事、靠实力的，靠人缘、靠关系也许能风光一时，但那也是脆弱的，是经不住推敲的风光。而有时“小猪”什么力都不出反而被提升了，表面上看“小猪”们混得很好，其实心里有时候也会发虚：万一哪天露了馅……如果从事的不是团队合作性质的工作，而是主要靠独立完成工作的职业，那这些“小猪”们又该怎么办呢？他们还能心安理得地当这舒舒服服、自在逍遥的“小猪”吗？

在职场中，“大猪”付出了很多，却没有得到他们应有的回报；做“小猪”的虽然可以投机取巧，但这也不是一种长远之计。因此，身在竞争激烈的职场中，一个最理想的做法，就是既要学会做“大猪”，同时也要会做“小猪”。

## 4. 让自己的“短板”变长

木桶的作用虽然是用来盛水的，但一个由多块木板构成的木桶，其价值在于其盛水量的多少；但决定木桶盛水量多少的关键因素不是木桶最长的板块，而是其最短的板块。

对于一只圆口不齐的木桶来说，其中的某一块木板或者几块木板再高也是没有用的，突出的木板一样不能盛水，反而是最短的那块木板制约着木桶的盛水量。这块短板本身是有用的，只是个体的落后而影响了整体的实力。这就是由美国管理学家彼得提出的木桶原理。

“短板”是决定木桶盛水量的一个标尺。同样，缺点也是限制一个人进步的阿克留斯之踵，低素质员工是影响企业发展的制约因素。个人要想取得成功，就一定不要让自己成为团队或组织中的“短板”，而“短板”只会被淘汰。如何将“短板”变长，是决定企业发展和个人进步的关键。只有齐头并进，才能避免受到“瓶颈”的制约，才能在挑战中顺利胜出。找到你的“短板”，然后想办法将它变长！

有一次，西纳救生圈公司的副总经理不得不开除一个很有希望的年轻的高级职员，因为他不能够接受别人的批评。这个职员是从一个小学徒升上来的，他很有才干，所以升得很快，一直升到该公司的工程预算部主任，负责公司内部各项工程的预算。

有一天，一个速记员查出他在预算中算错了两千元，于是这个速记员把详情呈报给上司，后来经理也知道了这件事。

这个年轻的主任听后勃然大怒：“这个速记员不该查我的核算，就算查出



## 经济学常识

来也不该提出来。”

经理问他到底是不是算错了，他说是的。

“然而你以为速记员还是不应该说出来，是要使公司受损失以维护你的威严，是吗？”那个人又说是的。于是经理耐心劝导，如果像他这样做的话，是很难有什么大成绩的。

时间过了很久，当人们快要忘记这件事时，他在做一个工程的预算时又出现了以前的错误。当经理又一次批评他时，他又非常生气，一点也没有认错的意思，经理就把他解雇了。

“短板”的表现主要是企业的某一方面的职能不健全或者弱化，特别是那些对于企业的发展起着关键作用的管理能力、资金、技术、人才等许多关键因素，如果这些因素难以和其他职能实现协调统一的发展，那么企业的盈利能力就会降低。如果公司不开除这个不听批评的主任，那么他就会成为影响公司发展的一个短板。

因此，一个组织、一个人不是凭借某一方面的超群或突出就能立足于不败之地，而是要看整体的状况和实力。一个人是否具有很强的竞争力，往往取决于他是否有明显的薄弱环节，劣势决定优势，劣势决定生存。如果你某一关键能力非常薄弱，那么你就丢掉了参与竞争的入场券，更不用说与他人平分蛋糕了。

一个组织中，构成组织的各个部分往往是参差不齐的，而劣势部分却常常决定着整个组织的水平。问题是最短的部分是组织中一个最有用的部分，你不能像扔烂苹果那样把它扔掉，否则你会一点水也装不了！所以说，对于“短板”，也不能轻易地一换了之，还要具体情况具体分析，争取将有用的“短板”变长。而对于“短板”自身来说，也要通过主动学习、不断进步来增强自己的实力，最起码要达到整个团队的平均水平，做到不拖后腿。

想要成功其实很简单，不做“短板”，就不会面临被淘汰的可能；做“长板”，才能成为一个企业和社会都离不开的人。



阿里巴巴的老总马凯自从大学毕业来到这家公司后就认识到：同别人相比，自己无论是在知识上还是在经验上，都没有什么特别突出的地方。从那时起，他就开始通过各种形式的学习来实现自我的提高、不断充实自己的能力。虽然工作很忙，但是马凯还是每天都坚持学习新的知识和技能。公司有很多法国客户，而在销售部工作的马凯不会法语，每次与客户的往来邮件及合同文本都要公司的翻译帮忙，有时翻译不在或兼顾不上的时候，马凯的工作就要受到一定的影响。因此，虽然公司没有明文规定要学法语，然而马凯还是自觉地学起了法语。

案例中的马凯积极学习来增加自己的技能，是不做短板、通过不懈的努力让自己成为“长板”的榜样。

大多数成功人士总是在工作中不断地学习，用自己的努力来告别“短板”。这些成功人士的例子告诉我们，与其靠着死拼硬干来积累自己的财富，不如静下心来认真学习，从而从根本上来提升自己的竞争力。告别“短板”的诀窍就是不断学习。如果你每天花一个小时的时间来学习你所不知道的知识，那么五年之后，你就会惊讶于它给你的生活带来的影响。

著名的体育专栏作家阿科·沃尔德曾报道过这样一件体育趣闻：

在全国女子网球单打比赛中，16岁的莫琳·康诺莉对阵顿丝·哈特，直落两盘，轻松取胜。

要知道，顿丝·哈特可是温布尔敦网球公开赛的冠军，专家们评论她在和莫琳的比赛中已经发挥出了最高水平，但仍不是这个加州十几岁少女的对手。前温网冠军玛丽·哈德维克·哈尔走进餐厅，向莫琳表示祝贺，而莫琳则“肆无忌惮”地说：“玛丽，要是你30分钟内能准备好的话，我想和你再练练，我的反手接球有点弱！”结果，她们几乎打了一个小时。

第二天，莫琳·康诺莉再次赢得了全国冠军。沃尔德评论说，这个来自加州圣迭戈的小姑娘的故事还真是令人回味无穷。在胜利的辉煌时刻她却



‘我想再练练’。”在以后的日子里，莫琳·康诺莉还是一如既往地不断完善自己，这使得她能够在后来几年的网球比赛中一直保持“桂冠”的地位。

就是这样，关注自己的薄弱环节，才可以成为一个全面的职业选手。而如果我们始终觉得自己有一方面的突出优势就可以了的话，我们必将被社会所淘汰。让自己的短板变长，才能够最终胜出。

对于一个企业来说也是如此。在一个企业中，许许多多的员工和部门共同构成了企业这个“木桶”，而决定企业整体质量和潜力乃至最终发展的因素却是这个企业中能力最低者或者能力不及部门的水平者，这实际上是最差者或者能力最弱的部门剥夺了能力最强者和最优者的努力，而人才和资源的巨大浪费不会为企业带来增长，也不会为员工创造更多的福利。如果一个企业要寻求发展追求卓越，就必须把好员工关，无论是选择员工、培训员工还是回馈员工，都得秉持严格的标准。

劣势决定优势，劣势决定生死，这是市场竞争的残酷法则。木桶定律告诉我们，领导者要有忧患意识，如果你个人身上某个方面是“最短的一块”，你应该考虑尽快地把它补起来；如果你所领导的集体中存在着一块最短的“木板”，一定要迅速将它做长补齐，否则，它带给你的损失可能是毁灭性的，有些时候往往就是因为一件事没做好而毁了所有的努力。

最短的“木板”本是组织中有用的一个部分，只不过比其他部分差了一些，你不能把它们当成烂苹果扔掉。强和弱只是相对而言的，无法消除，问题是在于你能容忍这种弱点到什么程度，如果严重到成为阻碍你工作的瓶颈，你就不得不有所动作了。扬长才能避短，补短才能扬长，要让“短板”变成“长板”，这样才能齐头并进，发挥“1+1>2”的效应，从而获得成功。

一个人在不同的方面的能力有强有弱，不同的人的能力更不相同——在任何系统中，“长木板”和“短木板”都会存在，这是一种很正常的现象，所以说，不论是在工作中还是在生活中，我们都要注意的是，不能把长、短木板混合在一起，它们各有各的用途、各有各的最佳位置，只有把它们放在对

的位置，它们才能发挥出最好的水平。

## 5. 坚决不做缺少职场注意力的老黄牛

在公司中薪水猛涨、职位高升的人，衣着光鲜，风光无限，注定是职员们关注的焦点，有人羡慕，有人嫉妒，有人称赞，更有人暗自慨叹自己怎么没有机会去吸引众人的视线。然而，你是否想过，其实这些经理、主管在升职以前就已经靠自己的表现吸引了公司高层的注意，而升职只不过是这个过程的自然结果。当然，想要赢得关注绝非一件轻而易举的事，但是只要你也想加薪的话，就绝不能在企业中如同空气一般让人视而不见，而应该努力抓住领导和同事们的视线，从而获得提升的机会。因此，可以用“注意力经济学”来加以描述这个问题。

“注意力经济学”这一术语由来已久。著名的社会科学家赫伯特·西蒙，1978年诺贝尔经济学奖的获得者，率先阐述了这一原理——当公众接受信息时存在着消费，消费的正是他们的注意力。不过，直到20世纪90年代末期，随着计算机网络科技的兴起，注意力经济学这一理念才真正受到人们的关注，并且获得了非常广泛的应用。

在注意力经济学里，公众的注意力被视作一种资源，而公众将消费这种资源去接受信息。不同的信息具有不同的价值，如果以“好、坏、无所谓”对信息来作简单区分的话，那么好信息可使其受众在消费注意力的同时还能得到利益，比如一种新药品的信息有望改善糖尿病人的健康状况，一个精彩的幽默可以使人会心一笑；而坏信息则恰恰相反，受众消费注意力后可能会受到某种程度的损害，比如在广告上鼓吹高蛋白、高营养的奶粉实际上不过是一种低劣产品，失态的言谈举止会对别人的心理造成伤害；至于无所谓的信息，受众往往一带而过，不会去注意它们，因此谈不上什么消费。



我们知道,老板在提拔员工的时候,当然会把机会留给那些为其留下良好印象的人。这就是注意力的作用。因此,在企业里,如果一个职员能及早应用“注意力经济学”,控制领导的注意力消费,从而达到推销自己的目的,那么晋升的可能性空间就会变。相反,那些未曾消费过领导多少注意力的员工,其提升空间就要小许多。在这里,我们着重分析一下那些有技术、有能力却得不到晋升的人,看看他们在注意力经济上有着怎样的欠缺。

在职场上,这些不易升迁的员工有如下类型及其特征:

(1) 伴郎型。这种职员具有良好的工作能力,却不能充分发挥自己的潜能。这源于其消极的处事态度,不想喧宾夺主,也不想出人头地。这当然无法赢得公司的注意力,升迁晋级便会遇到阻碍。

(2) 幕后型。这种职员任劳任怨,认真负责,可是工作却很少被人知道,尤其是自己的上司。其内心也想得到更高的职位和薪水,但却没有学会如何使人为之付出注意力,结果往往让其他人“坐享其成”。

(3) 黄牛型。这种员工对于任何要求都不会说“不”,总是笑脸迎纳。别人请其帮忙,会放下本职工作去支援,由此影响了自己的工作。为别人作出不少牺牲,但有时却得不到上司的赏识。

(4) 不满型。这种员工努力工作,但却总是抱怨。这种信息在注意力经济上起到了负作用,让同事觉得他是在被动地工作,上司也认为他是一个爱发牢骚的员工,结果失去升级加薪的机会。

(5) 敌视型。这种员工过度自信,工作表现突出,却看不起周围的同事,抱着蔑视甚至有敌视的态度与人相处,常常干涉、扰乱别人的工作。这时,他人人为之消费注意力后,换来的却是很坏的印象,久而久之,大家都会对他敬而远之。

以上五种员工,虽然表现各异,但在注意力经济上都有着相同的问题:或者缺乏向他人传递充分的信息(甚至传递不了信息),难以引起他人的注意;或者向他人传递了一些不良的信息,反过来使自己的利益受损。那么,应该如何应用注意力经济学,使自己能够吸引同事和上级的关注呢?



### 第三章 升职加薪你说了算

#### ——职场中的经济学常识

我们已经知道，在应用注意力经济学向他人传达信息的时候，不但要抓住别人的视线，还要产生一种正面的效果，这样才能使自己获益。由此，你可以采取下列方法：

(1) 学会露脸。这是最简单，也是最基本的办法。你应尽可能地多出席一些公司会议，多参加公司各种各样的活动，多做一些富有技术含量的工作。而且，要学会提出与众不同而又新颖精彩的见解。但是，需要提醒的是，你要做得谨慎小心，否则可能会适得其反。

(2) 学会勇敢。要敢于做“第一个吃螃蟹”的人，勇于承担其他员工不愿意做的事情。其关键在于，此类事情虽然不容易完成，却很可能为自己留出更多的自由发挥的空间；一旦完成，必将吸引上司和同事的注意力，为自己日后的成功增加一个稳定的筹码。但是，在行动中你要付出全部精力，否则就会弄巧成拙，“画虎不成反类犬”。

(3) 善用新事物。在工作之余，你还可以借助其他方式间接地吸引公司的注意力。比如互联网，你既可以利用它来选取、整理对公司有利的信息资料，在合适的机会提供给公司，也可以在公司论坛里积极、合理地发表自己的一些感想和观点。当然，其前提是你必须先做好自己的本职工作。

最后需要告诉大家的是，员工在企业里运用注意力经济学时必须明确，所有的方法都源于一个前提——从积极的自我认知出发。员工只有真正在心理上肯定自我，才能抓住自我、表现自我和捍卫自我，才能有力地控制他人的注意力消费，从而赢得关注，提升自己的事业前景。

## 6. 想加薪必须要了解的职场价值规律

近两年以来，全国的物价都在不断上涨，如面粉、小米、食用油、肉制品、奶制品等，人们生活中的所有商品几乎都在涨价，这令许多职场白领们

## 经济学常识

头痛不已，我们几乎到处都能够听到这样的感慨：什么都涨，就是工资不涨。

“加薪”是职场人士永恒不变的追求，尤其是在物价上涨的形势下，要想改变自己的财务状况，最关键的莫过于增加自己的收入——加薪才是需要特别重视的理财手段和目标。

在目前的经济形势下，员工的自身素质是影响其收入的最直接的一个重要因素，要想提高收入，就必须切实提高自己的知识，不断积累工作经验，这是提高薪资水平最有效的方法。

某合资保险公司运营部副经理陆平曾讲过他的加薪之路。

1993年，刚走出大学校门的陆平进了一家二级医院，在试用期中，医院给他的月薪是300元，由于陆平在医院的出色表现，试用期过后，他的薪水翻倍，工资加奖金达到了800元。这让他备受鼓舞，更加努力工作，还在当年获得了“新长征突击手”的荣誉称号。

然而时间一长，陆平对于每天不断重复的单调工作感到了厌倦。他想转行去做律师工作，于是辞职来到了北京的一家律师事务所做实习律师。虽然当时他作为医生的月收入已经达到了1000多元，但是由于在律师事务是实习生，陆平没有薪水，所以才兼职一份医药代表的工作来作为自己的生活来源，每月可以拿到2000~3000元。然而，因为律师这个职业需要很广阔的人脉，他作为一个外地人，在这个行业的发展遇到了很大阻碍。

1998年，陆平又转行进入了某合资保险公司。第一个月末当他拿到4000元月薪的时候，他找到了公司副总，因为当初在面试的时候，他要求的月薪是至少4500元。公司副总对他说：“经验和金钱在某些阶段是对等的。你在保险业没有经验，还不能为公司做出什么贡献，这个时候你就需要用金钱去换取一些经验。而当你积累了一定经验的时候，你的工资肯定会提高的。到了那个时候，你的经验完全可以赢得更多的金钱。”这番话在以后成为了陆平工作的动力。

后来，随着他的业务水平的不断提升，他的薪水也水涨船高，从4500元

### 第三章 升职加薪你说了算

#### ——职场中的经济学常识

一路涨到了月薪过万，而他的职位也升为理赔部的副经理。就在此时，他又遇到了职业生涯的第二个“瓶颈”。他认为自己已经将现在的这份工作做到头了，以后不会有更大的发展空间，于是跳槽的想法又萌生了。然而公司领导在了解他跳槽的原因后，把他调到了刚成立的战略发展部担任企划专员，负责做市场调研和撰写公司的发展规划报告，薪水不变。这给了陆平一个新的刺激，不久，他撰写的公司内部运营功能的发展规划报告引起了公司领导的重视。2005年，他被任命为运营部的副总经理，全面负责公司的整体运营工作，月薪超过15000元。

陆平在介绍自己的“加薪秘诀”时说，首先要选择一个有发展前景的行业，一份适合自己的工作。其次要熟悉公司的使命，了解公司近期的目标及主要工作内容，确定自己应在哪些方面来发挥作用，争取机会来表现自己的才干。然后扮演相对独立而且容易被领导看到的角色，同时也要做好工作计划和汇报，写好工作方案和总结。这样，自己的职位才会不断上升，薪水自然也就像水涨船高那样涨上去了。

在商品经济社会，就像所有的商品一样，劳动力也是可以用来交换的商品。在这个时代，作为劳动力所有者的人们如何很好地把自己销售出去，也是一门很大的学问。在政治经济学中有一条支柱理论，那就是“价值决定价格”的价值论。虽然市场需求也会影响商品的价格，但是商品的价格最终还是要取决于它的平均社会劳动时间。

劳动者自身价值的最终决定因素是其素质与能力。工作出色、业绩突出，你的价值才能体现出来，自然能够获得升职的机会，从而得以加薪。总而言之，练好内功、不断充实自己，是获得加薪的最佳方法。

## 7. 尽量提升你的单位时间价值

在一个大城市的一个小区附近有四家大型超市，超市的店面环境和货物大同小异，区别就在于服务质量。作为消费者，在同等条件、同等价格下，通常都会选择距离小区较近的一家，但是事实并不是如此，距离居民区最远的一家超市的生意却异常火爆。为什么会出现这样的状况呢？

在同等的购物条件下，居民在距离小区相对较近的三家超市购物后，交费结账时通常会出现排长队的现象。原来，这三家超市的收银员的基本业务素质相对来说较低，结账时操作不够熟练，使每位顾客结账的速度特别慢，因此结账的队伍总是很长。这种状况导致在超市购物的顾客产生了一定的反感情绪。

而距离小区相对远一些的那家超市，情况却与之相反。在这家超市里，商家设立了足够多的收银通道，并且每一位收银员都训练有素，对收银刷卡等一系列程序的操作非常熟练，即使有再多的顾客，也不会出现排长队的现象。因此，经过一段时间的市场竞争，这家超市的生意越来越好。在这种情况下，供货企业、产品种类也就越来越多，形成了一种良性循环。而其他三家超市的生意却日渐冷清。

由于业务素质的问题，造成顾客结账排长队，浪费了顾客的宝贵时间，以致流失了大量顾客，给企业造成了经济损失。相反地，胜出的超市由于增设了收银通道，收银员训练有素，为顾客节约了大量时间，因此轻易地打败了竞争对手。

这个实例说明，市场竞争日渐激烈，在注重时间和速度的今天，我们只



### 第三章 升职加薪你说了算

#### ——职场中的经济学常识

有提升自己的单位时间价值，才能立于不败之地。

时间是最宝贵的财富，任何损失归根结底都是时间的损失。时间损失了，任何人都无法补偿。如果你想要成功，想要让自己变得富有，就必须认清时间的价值，并提高我们的时间价值，认真地计划和执行每一件事情。这是一个人走向成功的必由之路。

时间就是金钱，时间就是财富，这句话直接道出了时间的含义。当今中国在快速发展，火车、汽车、飞机都在提速。每天上下班的人流也脚步匆匆，而那些快餐店、方便食品的出现更在提醒人们吃饭也要提速了。如今我们已经进入了一个节约时间的时代。不仅经济学要研究如何节约时间，企业家们也要研究如何帮助人们节约时间，政府部门更要千方百计节约人们的时间，从而提高人们的办事效率。

美国著名思想家本杰明·富兰克林曾经对时间做过一段经典的假设，他说：“如果一个人一天的工资是10先令，但是他在床上睡了半天觉或是玩了半天，这时，他觉得自己半天只花了36便士。这种想法是错误的，其实他已经失去了他本该得的5个先令，因为就金钱的本质来讲，它是可以增值的，随着时间的增长，钱可以越变越多，这样看来，他也许失去了一座金山。”

拿破仑曾经说：“我之所以能战胜奥地利人，是由于他们（奥地利人）不知道5分钟所具有的价值。”而在战场上，兵贵神速，往往5分钟的时间就足以使胜利的天平发生倾斜。

我们的工作、生活就像一盘棋，而我们的对手就是时间。利用得好，时间就是金子；利用不好，时间就像流水一般快速逝去。时间给懒惰的人以失败和穷困，而给勤奋的人献上的是成功和财富。

纵观工作与生活，有很多方法可以帮助我们有效地提升时间的价值，而这里的关键在于养成以下良好的工作习惯：

#### 1. 建立工作列表

将自己每天的工作内容做分列记录，使之一目了然。在工作过程中要懂



得区分事情的主次顺序，并且给自己设定一定的期限；还可以将复杂的工作分解得更简单，这样就可以使自己能更快地展开工作，有效利用琐碎的时间。

### 2. 劳逸结合

从生理学观点来看，人是一个统一的整体，主要靠中枢神经系统的调节来使各个部位和谐运动。如果工作持续的时间过长，脑神经细胞消耗的血液就得不到充足的补偿，这时需要适当地休息，让脑细胞得到适时调节，这样才能保证工作的高效率。所以，劳逸结合是高效率工作的重要保证。

### 3. 保持最佳情绪

良好的情绪使人精力充沛，是工作顺利进展的润滑剂。良好的精神状态可以大大提高工作效率，减少一些无用功。因此，一个人要学会控制自己的情绪，使自己保持最佳的精神状态，让自己的人生更加充实而有意义。我们一定要消除痛苦、忧虑、犹豫等不良情绪，否则浪费的就是自己的宝贵时间了。

### 4. 做好日程安排

日程安排与工作列表的区别在于：工作列表只是说明要做什么，而日程安排可以确定什么时间去做。要养成制定日程安排的良好习惯，先从已经确定的事务开始，例如工作会议、私人约会等，以此来逐渐培养和提高自己安排日程的能力。

### 5. 利用最佳时间

一天中分不同的时段，不同时段中人的精力是不同的，而人与人之间也存在着差异。有些人清早精力好，有些人晚上精力好，有些人却是凌晨最有创新意识。据研究发现，大概有 50% 的人，其能动性在一昼夜之内会有显著变化，其中 17% 的人在早晨能动性最高，33% 的人夜里能动性最高。我们每

个人都应该找到自己的最佳工作时间，在最佳的时间里去完成最重要最有价值的工作，最大限度地提高时间的价值。

## 8. 警惕职场原地踏步的内卷化效应

内卷化效应是指长期从事一项相同的工作，并且保持在一定的局面，没有任何变化和改观。这种行为通常是一种自我懈怠，自我消耗。

格林大学毕业之后进入一家保险公司做业务代表。这是一项很让人头痛的工作，因为很多人都对保险业务员敬而远之。所以，格林的工作开展起来十分困难。

办公室里的其他业务员整天对自己的这份工作抱怨不停，“如果我能找到更好的工作，我肯定不会在这里待下去”“那些投保的人实在是太可恶了，整天觉得自己上当了”……当然，这些人到月末的时候只能拿到最基本的薪水。只有在业务部经理催促下，或者是“胡萝卜+大棒”的政策下，他们才会有一点点前进，否则还是处于原地踏步的状态或者在退步。

唯有格林和他们不一样，尽管格林薪水不多，职位不高，对自己的现状也不是很满意。但是格林没有放弃，因为他知道，与其说是放弃工作，还不如说是在放弃自己。在这个世界上，没人强迫你放弃自己，除非你主动为之。格林还相信，努力是没有错的，尤其是为自己努力，而且努力还会让平凡单调的生活充满乐趣。

于是，格林主动去寻找客户源。他熟记公司的各项业务情况以及同类公司的业务，对比自己公司和其他同类公司的不同，让客户自己去选择适合自己的保险。虽然一些人很希望多了解一些保险方面的常识，但是他们对保险业务员的反感使他们在这方面的知识很欠缺。当格林知道这些情况之后，主



## 经济学常识

动在社区里办起“保险小常识”讲座，免费为大家讲解有关保险的知识。

渐渐地，人们对保险有了更多的了解，也对格林有了好印象。这时，格林再向他们推销保险业务，大家不仅没有了反感，反而还乐于接受。于是格林的工作业绩开始突飞猛进地发展，当然紧跟着的是他的薪水也有了很大的提高。

20 世纪 60 年代末，一位名叫利福德·盖尔茨的美国人类文化学家曾在爪哇岛生活。这位长住风景名胜的学者无心观赏那些诗画般的景致，而是潜心研究当地的农耕生活。他眼中看到的都是犁耙收割，日复一日，年复一年，原生态农业在维持田园景色的同时，长期停留在一种简单重复、没有进步的轮回状态。这位学者把这种现象称为“内卷化”。

“内卷化”的结果是可怕的，它会让人在一个层面上无休止地内缠、内耗、内旋，既没有突破式的增长，也没有渐进式的积累，让人陷入一种恶性循环之中。你越是缺乏自信，你就越难以成功，你越不能成功，你就越缺乏自信，一直到自己破罐子破摔为止。正如故事中所描述的格林的同事一样。

其实，作为个人来讲，进入内卷化状态，根本原因就在于精神状态和思想观念。人们常说，信心决定命运，观念决定出路。一个人如果总是自怨自艾，不思改变，不求进取，不谋开拓，就只能是原地不动，还有可能倒退；总是因陋就简，循规蹈矩，按部就班，就只能进入周而复始的轮回状态。

人们都羡慕那些杰出人士所具有的创造能力、决策能力以及敏锐的洞察力。其实他们也并非一开始就拥有这种天赋，而是在长期的工作中积累和学习到的。在工作中他们学会了了解自我、发现自我、自动自发，有效地克服了内卷化效应，最终使自己的潜力得到充分的发挥。

如果你已经想到了追求自我实现，如果你已经把你的想法在你所在的职位和从事的工作中的任何一个环节上体现出来了，你会为你的热情本身所感动。即使是每天按时上班，也充满了活力。从这个角度来说，你的事业就是你的工作，你的职业就是你的事业的开端。只有这样，才能走出内卷化的怪



圈去迎接属于自己的成功。

朋友，为何不尝试着一边低头认真耕耘脚下的沃土，一边抬头寻找更肥沃的田野呢？相信我们可以做到的！

## 9. 要和同事保持适当的距离

“刺猬效应”来源于西方的一则寓言：在寒冷的冬天里，两只困倦的刺猬由于寒冷而相互拥在一起取暖。一开始，由于距离太近，各自身上的刺将对方刺得鲜血淋漓，于是它们就离开了一段距离。但是很快又冷得受不了了。几经折腾，两只刺猬终于找到了一个适当的距离：既能相互取暖又不会被对方的刺扎伤。

这就是刺猬的生存哲学。刺猬理论强调的就是人际交往中的“心理距离效应”。运用到工作关系中，就是同事之间相处距离不能太远，太远了关系就会显得生疏，从影响力的角度考虑，便无法施加影响；但同时也不能距离太近，太近了关系太过亲密，势必会出现误解、摩擦等，同样也不能更好地施加影响。

小孟长得非常漂亮，在工作上也很有能力，刚到公司的时候很受同事的欢迎。但是后来大家发现，她为人过于冷淡，在办公室中从不轻易和同事说话，上班、下班的时候，即使碰到同事也不会主动打招呼，当同事和她打招呼时，她也只是一笑而过。每次大家组织集体活动的时候，她总是能够找出各种各样不去的理由。渐渐地，她与同事间的距离越来越远了。

有一天，她正在工作，忽然接到家里的十分紧急的电话，由于当时经理不在，她无法请假，她对正在工作的同事们说：“哎！你们帮我和经理说一声，我家里有事先走了。”没等大家作答，她就径自离开了公司。结果第二



## 经济学常识

天地刚一上班就被经理叫到了办公室，询问她昨天为什么不请假就擅自离开工作岗位。

同事没有给小孟请假，是他们太过无情，还是他们不懂得如何处理同事之间的关系呢？其实都不是。事实上是小孟自己没有掌握好同事间相处的距离，即她和同事之间的距离太远。从影响力的角度而言，她与同事之间的距离太远，所以无法更好地实施影响。

敏儿性格活泼、开朗，长得也很漂亮，在大学毕业之后，她非常幸运地进了一家外企工作。敏儿进公司的第一天，同部门的同事们便都夸奖她长得漂亮。她所在的设计部男同事居多，十几个人中加上她一共就两名女士，而另外一名女士是一个四十多岁的中年人，所以，同部门的男士们常说敏儿是“万绿丛中的一点红”。

由于敏儿是刚刚毕业的大学生，在工作中需要其他老员工帮带。带她的同事是一位大地五岁的男同事，为了让他更好地关照自己，使自己学到更多的东西，她经常帮他带早餐，有时中午也会主动与他一起去吃饭，并且经常和他说笑。可是没过多长时间，公司便开始流言四起，有一次该男同事的老婆竟然闹到了公司，使得敏儿不得不黯然离开这家公司。

在人与人的交往中，人们常常会不自觉地和帮助自己的人走得过近，上面例子中的敏儿就是为了让同事帮助自己的工作，以至于走得过近，引起了不必要的误会。我国有句俗语说得好：“君子之交淡如水。”其实在工作中与同事相处也应该秉承这样的原则。无论对方是谁，也无论你们之间有多么重要的事情，都要保持一个适当的状态，换句话说就是要保持一个适当的距离。

王晓在一家大企业的策划部门工作。策划部员工大多是女性，在办公室中，彼此之间常会为了一些小事而斤斤计较，在穿着打扮上相互攀比、嫉妒，

在工作中分帮分派。王晓第一天来上班的时候，同一部门的不同帮派同事便开始拉拢她，然而王晓没有倾向于任何一方，也没有拒绝任何一方，只是淡然处之。

后来，王晓在工作中时刻秉持中立的态度，和任何一方都保持着适当的距离。一年以后，公司在她们中挑选一人做策划部主管。经过大家的不记名投票，一直保持中立的王晓得到了最高票数，顺利坐上了策划部主管的位置。

王晓之所以能够得到同事的推举，就是因为她与同事之间保持了适当的距离，使大多数同事觉得她是一个不计较名利得失、尽职尽责的人。

在职场中，和同事之间保持一个什么样的距离，才可以达到亲密而又有间的心理效应，不能一概而论。同性和异性之间是不同的，同一性别的每一个人也有个体差异。但有一点，不能因为近而给自己的心理上造成一些恐惧，也不能因为远而使自己脱离众人的视线。

生理上的距离还只是一个形式，关键还在于心理上的适当调适。没有亲近到不分你我的时候，心中的话不可全部说出来。否则，你可能担心隐私外露，他也可能不堪重托，本来明朗纯净的关系因此而蒙上阴影和尘埃。

在工作中，我们和同事之间最好的距离不是淡然相对，也不能亲密无间——淡然相对会显得冷漠，削弱团队的力量；亲密无间会引起其他人的排斥和猜测，不利于团结。同事之间最恰当的距离是亲近而不过密，即古人所说的“周而不比”。这样想做，不管是对自己还是同事都有好处。

## 10. 重视职场中的首因效应

人们常常会根据与人见而后的最初几秒或几分钟对其迅速作出判断。这种最先的印象对人的影响是很强烈的，即“首因效应”。



## 经济学常识

首因效应本质上是一种优先效应，当把不同的信息结合在一起的时候，人们总是倾向于重视前面的信息，即使人们同样重视了后面的信息，也会认为后面的信息是偶然的、非本质的。人们大多习惯于按照前面的信息来解释后面的信息，如果后面的信息与前面的信息不一致，人们会屈从于前面的信息，以形成整体一致的印象。人们这种先入为主的第一印象是一种普遍的主观性倾向，会直接影响到以后的一系列行为。

有一位心理学家曾经做过这样一个实验：把二十个人分为甲乙两组，同看一张人物照片。测试者对甲组说“这是一位屡教不改的罪犯”，对乙组说“这是一位著名的科学家”，然后让这两组人根据照片上人物的外貌来分析其性格特征。结果，甲组说“深陷的眼睛藏着险恶，高耸的额头表明了他死不悔改的心态”，乙组说“深沉的目光表明他思维深邃，高耸的额头说明科学家有着不断探索的坚定意志”。

这个实验表明：如果第一印象形成的是肯定的心理定式，会使人在后继了解中偏向发掘对方具有美好意义的品质。若第一印象形成的是否定的心理定式，则会使人在后继了解中偏向于揭露对象令人厌恶的部分。

首因效应完全可以解释求职者面试中的一些现象。如企业在招聘时，一位应聘者的自我介绍在你的头脑中留下了良好的第一印象，即使以后他的表现不像以前那样好，你也可能认为不是这个人在能力方面的问题，而是其他方面的原因。相反，如果某应聘者在面试时不拘小节，你勉强聘用了他，那么，他在给你报告中的一个错字也会让你敏感地认为：这个人真的是马虎潦草。你是在验证自己的第一印象，竭力保持与第一印象的一致性，而要转变这种印象则需要很长的一段时间，甚至始终无法彻底改变。

小玫是一所名牌大学的毕业生，专业对路、成绩优良，在一堆厚厚的应聘材料中脱颖而出，进入一家著名企业的预选名单。但她在面试的时候穿着过于新潮——鲜艳的短上衣、“破旧”的低腰裤、夸张的热带风情大耳环，一进门就让身为高级工程师的考官们一愣，考官们没问几个问题，就结束了对



### 第三章 升职加薪你说了算

#### ——职场中的经济学常识

小玫的面试，结果当然是她被淘汰出局。

而毕业于一所地方学校的小童专业成绩只是中等偏上，但他在某大型企业面试的时候表现得从容自信，说话时不卑不亢，对考官们轮流提出的诸多问题一一作答。结果小童从几百位应聘者中脱颖而出，成为这家大企业的一员。

从以上案例中我们可以看出首因效应对面试的影响有多大。所以，我们在面试的时候，一定要给面试人员留下良好的第一印象，这有助于你成功概率的增加，并对你日后的工作产生非常大的影响。

对于一个管理者来说，在选人、用人的过程中，首因效应可以帮助你迅速地作出人事决策，但是，首因效应给管理者的误导也是显而易见的，甚至会造成人才的流失。因此，在一定程度上说，首因效应也是一种偏见。

## 11. 不修边幅将被社会边缘化

看过电视连续剧《济公》的人对剧中那个济公可能有很深的印象。“鞋儿破，帽儿破，身上的袈裟破。你笑我，他笑我，一把扇儿破”，剧中的济公疯疯癫癫，却路见不平拔刀相助，“哪里有不平，哪里有我”，受到观众的喜爱。可是，在现实生活中，谁会喜欢济公这样的人物呢？要是在街上，有人穿得像济公一样，肯定绝大多数人避之唯恐不及。要是有人穿得破破烂烂挤公交的话，肯定会遭到众人的白眼。

在现实生活中，一个人的形象是很重要的，不修边幅的人不会惹人喜欢。几年前，有一个师范大学毕业生被分配到某中学当教师，上第一节课前，他认真地准备了两天，想口若悬河地演讲一番。到了上课的那天，他穿着白衬衫，打着领带，信心十足地走上讲台。可是，他刚讲了几分钟，整个教室的



学生都哈哈大笑起来。原来，他匆匆忙忙地赶往教室，竟然忘记把自己西装裤子的拉链拉上。不用说，这节课泡汤了，自己辛辛苦苦准备了两天的课没有上好。

不修边幅的人在社会上没有影响力。什么是影响力呢？一个人的影响力就是其知名度和美誉度，也就是社会上的人对这个人的赞誉度和尊敬的程度，以及他对社会上其他人的作用力的大小。比如，上面提到的那位老师由于没有注意自己的形象，在课堂上惹得学生哄堂大笑，这必然会使一些学生轻视他，更谈不上得到学生的尊重了。这样，他在课堂上的影响力自然降低，他的话会被学生当成耳边风，其讲课的效果也就降低了。一个人在社会上没有影响力，其人力资本的价值就比较低，不管他的学识和能力如何强，别人不会发现，人们看到的只是其外在表现不佳。那么，这个人所做的工作或所推销的产品就很难得到他人的认可，他人对其工作成就或产品的需求欲望降低，需求量减少，其工作或产品的价值自然就降低，相应地，这个人所得到的收入也必然大大降低。

在商品市场，人们大都愿意购买著名品牌的商品，而不愿意买没有任何品牌价值的商品。人的影响力是社会对这个人的认知程度，也可以看作一个人的品牌价值。名牌商品需要相应的包装才能更好地体现它的价值。同样，一个人的肚子里有多少货他人是不可能知道的，一般人总是先看其“包装”即外在形象的好坏。外在形象不好的人，自然很难体现其品牌价值，缺乏影响力。经济学是以欲望的满足为出发点的，认为人们购买某种商品是为了满足消费欲望。而人们接触一个人，也是为了满足相互实现价值的欲望，因为人是以群居动物，常常需要借助他人的合作才能实现自身的价值。如果某人外表形象不佳，很容易让他人产生厌恶感，必然会遭到他人的排斥，那么他也就不可能影响他人的言论和行为，甚至还可能遭到众人的孤立。离开了他人的合作，人们不可能创造出有价值的东西，其自身价值也就不能实现。

在现代社会，一个人的外在形象对其在社会上的影响力产生着至关重要的作用，有时，一个不雅的举动也会让人厌恶。在商务往来中，一个人的外

在形象更重要，因为商务往来中陌生人有很多，某人给交往对象的第一印象往往决定了其在对方心目中的位置。外在形象不佳或行为上的一些不良习惯很容易让人把他判断为素质低下的人。所以，不修边幅的人在商务交往中很难拓展业务，很难有所成就。就是在单位内，不修边幅的人也容易被领导看成一个作风散漫、纪律松散、不愿受约束的人，一个对工作不负责任的人，因而很难取得领导的信任。单位的同事也会把这种人当成素质低下的人而不愿与他交往。所以，不修边幅的人无论是在商务交往中、在社会上还是在单位内，都是一个没有影响力的人。

## 12. 职场中的跳蚤效应会阻碍你的发展

“跳蚤效应”来源于一个非常有趣的实验：动物学家将跳蚤随意向地上一抛，它能从地面上跳起一米多高。但是如果在一米高的地方放个盖子，这时跳蚤跳起来就会撞到盖子，而且是一再地撞到盖子。过一段时间之后，拿掉盖子时就会发现，虽然跳蚤继续在跳，但已经不能跳到一米以上了，直至生命结束时都是如此。

这是为什么呢？其实，道理很简单，因为它们已经调节了自己跳的高度，而且适应了这种情况，不再改变。不但跳蚤如此，人也一样。

在职场上，很多人也有着“跳蚤式”的经历，屡屡去尝试成功，但是往往事与愿违，结果是屡屡受挫。经过几次碰壁以后，他们开始抱怨职场的游戏规则过于残酷，有的甚至怀疑自己的能力，以为“盖子”已成为自己无法逾越的高度，在心里默认了这个高度。这个高度常常使他们受到一定限制，看不到未来确切的努力方向。在这种情况下，他们不是重整旗鼓，鼓足勇气去追求成功，而是一再降低成功的标准。因此，当“盖子”掀起的时候，他们已经失去了去挑战的勇气，不敢再跳，或者是已经习惯，不想再跳了。他

们在潜意识里已经给自己设定了限制,而且是安于现状的一种。

一位老农的农田中多年来一直横着一块大石头。这块石头碰断了老农的好几个犁铧,还弄坏了他的播种机。石头很大也很重,看起来有一大半埋在地里,老农觉得很难将它处理掉,因此感到无可奈何。

有一天,在又一个犁铧被碰断了之后,老农想起大石头给他带来的无尽麻烦,终于下决心搬走它。于是,他抱着试试看的态度,找来一根棍子伸到巨石与地面相接的地方。这时他惊讶地发现,石头埋得并没有自己想象中的那么深,稍一使劲就把石头撬起来了。然后,老农用大锤将石头打碎,把它清理出了农田。

这时老农想起这么多年被石头困扰的情景,禁不住一脸的苦笑。

其实上,阻碍我们发现或发展的,往往都是我们心理上的障碍和思想上的顽石。人们习惯自我设限于一种安于现状的状态,却不知道正是因为拒绝尝试,才让我们无法发现或发展。所以,要改变你的世界,必先改变你的心态!

在现实生活中,很多人无法跳出“自我设限”这个圈子,安于现状,不求长进,觉得自己已经很努力了,但却无法实现自己的理想,所以给自己下了个结论——我笨,我不如人!事实真的是这样吗?

如果你在思想上认为一件事是不可能的,你在行动上自然就不会去做,因而也就不会有什么好的结果,而这个结果又使你验证了你果然做不好这件事,所以你更不会去努力,从而就使得结果更不好。这样你就陷入了一个可怕的恶性循环中,到头来别人都进步很大,而你却一事无成。在职场上也是如此,你认为你肯定不行,所以你在行动上也就不会尽全力,最终也就会以失败而告终。

小朱高中毕业之后没有考上大学,去了一家保险公司做业务员。小朱的



同事大多是大学毕业，和他们相比，小朱显然不具备任何竞争优势。但是小朱并没有气馁，他相信自己不比别人差，每天都很努力地工作。小朱的辛勤工作没有白费，他的业绩在同一批进入公司的业务员中是最好的。不到一年的时间，小朱就被提拔到了主管的岗位。他工作起来更加努力了，因为他有了自己的目标，感觉不到工作的劳累，反而把它当成了一种享受。之后，当上主管不到半年，他又被提升为区域经理，成了公司里提拔最快又最年轻的经理。

小朱为什么能从普通业务员迅速升至主管继而又升任区域经理呢？这就是他没有给自己设限，不断地突破自我，向更高的目标迈进。

《致加西亚的信》的作者阿尔伯特·哈伯德先生说过，如果你并不想从工作中获得什么，那么你只能在漫长的职业生涯道路上无目的地漂流。只有目标在前方召唤，你才会有进取的动力。所以，很多人不敢追求成功，不是追求不到成功，而是因为他们心里已经默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己：成功是不可能的，这个是没办法做到的……因此，自我设限的“心理高度”是一个人无法取得成功的根本原因之一。

其实，一切皆有可能。我们必须打破自我设限的思维定式，尽力开掘自己的潜能，不管在什么样的情况下，一定要将成功的信念注入自己的血液中，大声对自己说：“没有什么是不可能的！”“我努力，我一定成功！”“我是最棒的，我能行！”不给自己设限，你的人生就没有限制。

### 13. 蝴蝶效应决定职场成败

1963年12月，在华盛顿召开的美国科学促进会上，混沌学创始人之一爱德华·洛伦在他的演讲中提出：一只南美洲亚马孙河流域热带雨林中的蝴蝶



偶尔扇动几下翅膀，可能在两周后就会引起美国得克萨斯的一场龙卷风。其含义用标准的混沌学的语言来说就是：一个细微的变化通过某种非线性的反馈系统可能会引起始料不及的、影响巨大的后果。蝴蝶翅膀的运动，导致其身边的空气系统发生变化，并引起微弱气流的产生，而微弱气流的产生又会引起它四周空气或其他系统的相应变化，由此引起连锁反应，最终导致其他系统的极大的变化。这次演讲和结论给人们留下了极其深刻的印象，从此以后，“蝴蝶效应”之说不胫而走，声名远扬。

“蝴蝶效应”之所以令人着迷，不但在于其大胆的想法力和迷人的美学色彩，更在于其深刻的科学内涵和内在的哲学魅力。西方有一首民谣唱道：少了一颗钉子，坏了一只马掌；坏了一只马掌，毁了一匹战马；毁了一匹战马，伤了一位骑士；伤了一位骑士，输了一场战役；输了一场战役，亡了一个国家。马掌上少了一颗钉子，这本是一个极其微小的初始条件，但正是这个极其微小的初始条件，经过不断地放大，最终导致了一个国家的灭亡。

职场中充满着奇妙的“蝴蝶效应”。

美国福特公司名扬天下，不仅使美国汽车产业在世界独占鳌头，而且也改变了整个美国的国民经济状况。可谁又能想到，该奇迹的创造者福特当初进入公司的“敲门砖”竟是“捡废纸”这个简单的动作。

那时候福特刚从大学里毕业，他到一家汽车公司去应聘，一同应聘的几个人学历都比他高。在其他人面试的时候，福特感到自己没有希望了。当他敲门走进董事长的办公室时，发现门口的地上有一张纸，于是福特很自然地弯腰把它捡了起来，看了看，原来是一张废纸，就顺手把它扔进了垃圾篓。公司董事长将这一切看在眼里。当福特刚说了一句“我是来应聘的福特”时，董事长就发出了邀请：“很好！很好！福特先生，你已经被我们录用了。”福特惊讶地说：“董事长，我觉得前几位都比我好，你怎么决定录用我了呢？”董事长说：“福特先生，前面几位的确比你高，而且仪表堂堂，但是他们的眼睛只能看见大事，而看不见一些细小的事情。你的眼睛能看见小事，

### 第三章 升职加薪你说了算

#### ——职场中的经济学常识

我认为能看见小事的人，将来自然能看大事。一个只能看见大事的人会忽略很多小事，这样的人是不会成功的。所以，我录用了你。”这个让福特感到惊异的决定，实际上是源于他那个不经意的动作。从此以后，福特开始了他的辉煌之路，最终让福特汽车闻名于全世界。

福特的收获看似偶然，实则必然。他下意识的动作出自于一种习惯，而习惯的养成来源于他的积极态度。正如著名心理学家、哲学家威廉·詹姆士所说：“播下一个行动，你将收获一种习惯；播下一种习惯，你将收获一种性格；播下一种性格，你将收获一种人生。”

新东方教育科技集团上市的时候，在宣传片中不断闪现中国年轻人，特别是学生群体渴求知识的面部特写，从乡村到城市、从小学到大学的学生，他们的脸孔组成了一幅特征鲜明的中国式群像。新东方集团将极具煽动性的口号“语言就是力量”罩在自己的价值取向之上。自1993年创办以来，新东方一直在向中国的学生群体灌输着这样一个极具现实主义色彩的价值观：学好一门外语（主要是英语），就能出国或是找到一个好的工作。新东方聘用的老师们会在任何一堂课中贯穿学好英文就有实力赚到更多金钱的理念。换句话说，就是让人们相信，新东方集团能让那只改变人生轨迹的蝴蝶扇动它的翅膀。

被科学家用来形象说明混沌理论的蝴蝶效应对于工作和创业的年轻人有着很大的意义：一次大胆的尝试，一个灿烂的微笑，一个习惯性的动作，一种积极的态度和真诚的服务，都可以触发生命中意想不到的起点，它带给你的将远远不止于一点点的喜悦和物质报酬，或许，它能改变你整个人生轨迹。

谁能捕捉到对生命有益的“蝴蝶”，谁就不会被社会抛弃。你找到了那个属于自己的“蝴蝶”了吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



## 找到婚姻中的原动力 ——婚恋幸福要懂的经济常识

---

作为人生大事的婚姻，也会与经济学息息相关？看起来似乎不太可能——但事物是普遍联系的，经济学原理如果应用到婚姻与恋爱中，会收到你意想不到的“奇效”。比如：结婚需要付出成本，离婚的成本更高，那么，我们究竟应该怎样做才能使得爱情美好、婚姻幸福呢？如何把握恋爱的火候……本章所讲述的内容虽不敢说是灵丹妙药，但是它们来自生活，是生活的一种升华，是对生活的一种反思，相信能够开阔你的眼界，让你有所收获。

---



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 第四章 找到婚姻中的原动力

### ——婚恋幸福要懂的经济常识

## 1. 你永远无法挑到最优的结婚对象

我们每个人都希望能够挑选到最优秀的结婚对象。经济学上也有一个“最优”的概念，指的是在限制条件之下的最好结果，比如资源有限时的利益最大化。经济学的最优化承认客观条件的限制，最优化并不是完美得一点缺点也没有，而是在可以实现的结果中选一个最优的，或者相对完美一些的。

说到最优，不得不提及经济学中著名的“麦穗理论”。“麦穗理论”来源于这样一个故事：著名的思想家、哲学家柏拉图问老师苏格拉底什么是爱情？老师就让他先到麦田里去摘一个全麦田里最大最金黄的麦穗来，只能摘一次，并且只可向前走，不能回头。

柏拉图于是按照老师说的去做了，结果他两手空空地走出了麦田。老师问他为什么没摘？他说：“因为只能摘一次，又不能走回头路，其间即使见到最大最金黄的，因为不知前面是否有更好的，所以没有摘；走到前面时，又发觉总不及之前见到的好，原来最大最金黄的麦穗早已错过了。于是我什么也没摘。”

老师说：“这就是爱情。”

之后又有一天，柏拉图问他的老师什么是婚姻，他的老师就叫他先到树林里，砍下一棵全树林最大、最茂盛、最适合放在家做圣诞树的树。其间同样只能砍一次，以及同样只可以向前走，不能回头。柏拉图于是照着老师说的话做。这次，他带了一棵普普通通，不是很茂盛，亦不算太差的树回来。老师问他：“怎么带这棵普普通通的树回来？”他说：“有了上一次的经验，当我走了大半路程还两手空空时，看到这棵树也不太差，便砍下来，免得最

## 生活中不可不知的



## 经济学常识

后又什么也带不回来。”

老师说：“这就是婚姻！”

经济学是一门理性的学问，在这门学问里，没有不切实际的理想主义，也没有苛刻的完美主义。我们不得不承认，完美的爱情和婚姻是很难得到的。也许你会觉得这有什么难的，挑对象不就相当于挑篮子里的苹果吗？要从一篮苹果当中挑出一个最好的，逐个比较不就可以吗？但约会和选苹果不一样，挑选苹果可以把两个拿起来比一比，苹果在同一个篮子里，而且在你的掌控之下，也就是说这些苹果在同一时间同一地点集合，等你检阅。但是，我们在挑选爱人的时候不可能把每个人都接触一遍，一个人在与你约会一次之后，你就必须做出决定是选择还是放弃，一旦你选择了一个，你就没有机会再约会别人了；而一旦你决定淘汰这个人，他就永远出局了。你不可能和每个候选者约会后，再把他们贴上排名的标签，收藏起来，最后才从里面挑最好的一个。

生活就是这样的残酷，大多情况下机会是等你左挑右选，把一切都规划好了，人家可能早就成了别人的如意郎君。

弗洛姆在《爱的艺术》一书中指出：“爱，不是一种本能，而是一种能力，可经有效的学习而获得。”那么，我们要如何培养爱的能力，寻求到适合自己的爱人呢？那就是我们在挑选另一半的时候尽量通过家人朋友了解关于异性的信息，在信息尽可能完全的状况下选择更加适合自己而不是最优秀的对象。而一旦做出选择，那么，就要像砍树的柏拉图一样，带着你自己挑选的这棵树坚定地走下去，直到永远。

## 2. 校园爱情是个不完全竞争的市场

美国经济学家班斯坦在他写的书中提道：独门生意不想赚钱也难。长期



## 第四章 找到婚姻中的原动力

### ——婚恋幸福要懂的经济学常识

的感情关系应该从一而终，不能心怀二志。如果你的爱情被第三者分一杯羹，如果竞争者的威胁已经出现，那么还是痛快地做一个了断吧！

爱情是人类文明的永恒主题。用经济学原理来分析爱情的文献说不上汗牛充栋，但也不在少数。但是多数文献要么分析的对象是社会上成人之间的爱情，要么仅仅使用了经济学的基本概念。直到目前为止，我们还很少看到能运用比较严谨的经济学框架来分析在校大学生的爱情现象并且得出明确结论的文献。下面我们就此来作一个大胆的尝试。

诗人通常把爱情比作“情网”，就是说一旦陷入就将难以自拔。爱情像一种神奇的魔方，具有使局中人在一定时期必定疯狂投入的“锁定”效应，这就等于自己给自己营造了较高的退出壁垒，相对于潜在进入者就是进入壁垒了，更重要的是，即如果不是得到局中人一方强烈的暗示，局外人是不会轻易去破坏这个壁垒的。在一个彼此比较熟悉、相互之间本来没有利害冲突的校园中，没有人想被别人指责为“第三者”。

但是，尽管如此，一些事实和调查分析都显示，在校大学生谈恋爱，双方分手的比例很高。大学生的恋爱失败更多地体现在“毕业即分手”。为什么局中人一旦脱离校园，爱情就会变得那么脆弱。

首先，大学生谈恋爱的目标函数中带有很浓重的“尝试”情结，这在相当程度上决定了其行为具有“试错”的特点。因为绝大多数中学是明令禁止学生之间恋爱的，所以学生们把大学恋爱权当作是在为中学“补课”，然后试图为以后积累人力资本。

其次，我们不要忘记，大学校园“爱情市场”存在严重的进入壁垒，“交易”或者博弈的局中人在相貌、才华、财富和前途方面又是高度差别化的，所以，校园爱情根本不是一个完全竞争的市场，而是一个带有高度垄断的不完全竞争的市场，这正是校园爱情最根本的特征。显然，那些具备较好禀赋和财富的局中人会拥有一定的“市场势力”。在那些漂亮女生资源相对多的文科大学，市场接近于垄断的竞争；在女生资源稀缺的理工科大学，市场近似于完全垄断；而那些漂亮和优秀的女生周围形成的市场则都是寡头垄断的，

因为面对这样出众的女生，敢于追求的男生非常少，现有竞争者和潜在竞争者都很少。

由于校园“爱情市场”中缺乏激烈的竞争，替代品也比较少，那些被追求者（一般是女生）面对的选择大为缩小，因此从理论上讲就不会产生最优的选择结果。考虑到局中人“尝试”的心理倾向，他们一般不会把财富、名利等功利性的尺度引入到择偶标准中，所以，最可能的大学生爱情状态应该是：在完全竞争的市场中，尝试性的恋爱不会使局中人获得自己最满意的爱情，更不会获得持久的爱情，因此，尝试性目标取向的大学爱情一旦碰到较为严重的约束条件，如地理分布、户口等，马上就会使局中人各自劳燕分飞。

因此，建议“爱情市场”中的男女朋友们不要抱着尝试的心理进行大学恋爱生涯，因为恋爱的时间精力成本太高，而收获往往很少。

### 3. “女怕嫁错郎”的经济学分析

中国有这样一句古话：“男怕入错行，女怕嫁错郎。”其实我们不妨仔细思量一番，为何不把它倒转过来呢？难道职业和配偶的正确选择，对男性与女性的重要性不一样吗？这样类似的说法还有不少，比如“干得好不如嫁得好”，对此也有很多女性自身也持赞同的态度；经济学家钟朋荣就主张通过“男人留岗，女人回家”的方式来解决我国现阶段的一些问题。现在我们在对“女怕嫁错郎”的原因进行分析的基础上，就如何“不嫁错郎”的对策作一番探讨。

一般而言，由于性别的不同及由此导致的一些必要的天然差异，使得女性较之于男性，无论在职业还是在感情方面，都天生处于一种不对等的位置。

在现代社会里，虽然女性与男性一样，通常也有自己的职业，但由于性

## 第四章 找到婚姻中的原动力

### ——婚恋幸福要懂的经济常识

别差异及其所导致的自然分工，像生育、家务这类事情，只能或绝大多数由女性来承担，而这类事情要消耗女性很大一部分时间和精力。因此，一般而言，除了像文秘、护士、幼师等这些特殊工种外，在大多数领域，女性的竞争力都不如男性。或者说，要取得和男性同样的成功，女性往往要付出比男性更大的代价。所以，把事业的成功或经济责任更多地寄托在男性身上，也就显得合乎情理了。“男怕入错行”的说法大抵源于此。但是，在相比之下，生育、家务这类事情所消耗的时间与精力，大多是“隐性成本”，并不能带来非常明显的收益。所以，当丈夫把钞票交给妻子时，都难免或多或少有着趾高气扬的心态。而做妻子的呢，对于家务事也就愈加任劳任怨了。一旦丈夫的能力有限或时运不济，家里入不敷出甚至揭不开锅的时候，妻子的怨气便更多地撒向男性，这时候她们的口头禅通常都是“你真没用，看人家老公……”注意，在这种情况下，女性一般不会反省自己没用，男性也会在内心默认这种怨言的合理性，而不会用“你不是也没用吗”之类的话来反驳女性。可见，由于男性通常都是家中的顶梁柱，哪怕单从经济的角度看，“女怕嫁错郎”的说法也是有道理的。

中国古代男尊女卑的社会观念和现象延续时间极长，尽管好不容易出了个贾宝玉，说“女儿是水做的骨肉，男人是泥做的骨肉，我见了女儿，便觉清爽，见了男子，便觉浊臭逼人”，但毕竟世间的贾宝玉只有一个，还不知道是真是假。往后，尽管近现代的妇女解放运动使得女性的社会地位提高了不少，但封建社会的瘤毒依然随处可见。例如，在婚前性行为方面，对男性既无法检验，通常也并不是那么介怀，相比之下，对女性的要求则苛刻得多；也因为这样，就有了男女分手后女性控告男性要求赔偿“贞操损失费”的事例报道，而至今尚未见过有男性提出这样的诉讼请求；人们对老夫少妻熟视无睹，反倒是老妻少夫被视为离经叛道；男性婚后的越轨行为屡见不鲜，有时男性还把这方面的错加到女性的身上，倘若是女性在婚后出轨，则被视为给丈夫戴“绿帽子”。凡此种种，莫不折射出男女事实上依然不平等。

在感情方面，由于女性要承担生育的职能，而且还要哺育后代，因而必





## 经济学常识

须更具有爱心。或许，上帝在造人的时候也照顾到了这一点。所以从某种程度上来说，女性是用“感情”编织而成的。相比之下，男性在感情方面则要“酷”得多。所谓“男子痴，一时迷；女子痴，没药医”，便说明了男女两性之间感情上的差异。

倘若男女双方因为感情不和而离婚，由于女性的家庭观念和感情通常都要强于男性，这种结局给男女双方带来的伤痛通常也是不对等的。正如有人所形容的：当离婚后的男人已经挽着另一位女人的手走进结婚殿堂开始新生活的时候，离婚后的女人还在独自咀嚼着离婚后所造成的伤痛。所以，女性如果嫁得不好，感情就像荒芜的沙漠一般，在今后的人生中快乐至少少了一半。显然，对于女性来说，找一个感情可靠的人显得更为重要。基于上述原因，女性在选择异性伴侣时，通常要比男性谨慎与被动得多。特别是当碰到一方爱另一方多些这样的感情不对等时，女孩通常都会选择那个“爱自己多一些”的男孩，以求获得更多的“安全感”。

一般来说，男孩在追求自己喜欢的女孩的时候，通常会竭尽全力来展示自己的优点而隐藏缺点，即尽量向对方传递（因而也是默示自己的承诺）“我是多么优秀或爱你”这样的信息。例如，本来吸烟的，在恋爱阶段为了追求自己喜欢的女性而戒烟，婚后则“旧病复发”；本来有些男性不喜欢做家务，但在恋爱时会努力给女孩留下一个“很会做家务”的印象，到了婚后则就开始袖手旁观；本来脾气不好的，恋爱时会百依百顺，婚后则原形毕露，如此等等。形象一点地说，即所谓的“从奴隶到将军”，也就是经济学中所说的“道德风险”。

要完全解决婚姻决策中的道德风险问题，是基本不可能的，但是只要多搜集和鉴别各种信息，是完全可以吧风险降到最低的。尤其是女性朋友，一定多睁大眼睛，多细心观察，多听听局外人的意见。但一旦结了婚，就要多宽容、忍让，因为离婚的成本往往更高。



## 4. 边际收益递减的贤妻良母

现如今的这个社会，女性大概可以分为两种类型：一是甘心情愿的贤妻良母型；二是整天忙事业顾不上家庭型的。从这两种类型女人的家务活上，我们也可以归纳出一些心得。

某女子生长于一个传统的相夫教子之家，五年前初为人妻，很少过问外面的事，一心想继承母业，做一名贤妻良母，于是便一人独揽家中所有家务，先生下厨、买菜、洗衣被她一一拒绝。她为独揽家务琐事乐此不疲。

这位丈夫很是庆幸自己能娶到这样贤惠的妻子，并由衷地感到幸福。他欣赏妻子的能干，同时也叹服女人的耐力。岁月流逝，光阴一去不复返，日子就这样过去了两年，丈夫似乎早已习惯了自己躺在沙发上或看电视或看报纸，等着妻子将饭菜做好。可是，妻子自从有了自己的工作以后，耳畔的赞美就销声匿迹了。再到后来，妻子自己的事业如日中天，开始繁忙起来，再也没有时间顾及家务事。而一旁的丈夫很是不适应，对此还颇有微词。妻子于是陷入了劳而无功、不劳有过的尴尬境地。

一日，妻子与自己的好友相见，在姐妹聊天的过程中，好友谈及某日亲自下厨为其丈夫操办生日，这一番举动令她的丈夫很是感动，并由此对她倍加怜惜与爱护。相比之下，这位妻子不由得哀叹上天是如此不公。

冷静下来，我们不妨来分析一下其中的原因，其实就是妻子忽略了一条基本的经济学规律——边际收益递减。妻子难得下厨，其奉献行为是很稀缺的，边际收益很高。而妻子的奉献如江水滔滔，长年累月担负着家务之责，



## 经济学常识

自然淹没了平时的一些感觉。况且水涨船高，夫妻博弈如同斗鸡，其均衡模式无非就是你进我退。丈夫由赞叹到麻木直至挑剔，精确地描述了这泛滥的奉献造成的边际收益递减。常言道，“久居兰芝之室，不闻其香”。伦理学崇尚克己、奉献、博爱，而经济学注重的就是成本收益的比较。在经济学家的眼里，婚姻更像一张契约书，体现着平等互利、等价有偿，界定着双方应有的权利义务，即使像七仙女和董永这样的“天仙配”，也得“你挑水来我浇园”。

家庭也像团队生产，激励和约束不相容同样会催生偷懒及搭便车的行为习惯。贤妻良母型的女性不仅使自己的收益成本不对称，而且还会带来较大的不良的外部性，例如造成丈夫的懒惰、儿女的低能等。然而由贤妻良母导演的家庭悲剧也是屡见不鲜的。边际收益递减规律提醒广大女性：贤妻良母难做。同时也提醒那些在为家庭做奉献的女性：在奉献的时候是否应该把握一个度呢？

有一本书的书名叫《像经济学家那样地思考》，这本书很是发人深思。其实，斯蒂格里茨所著的《经济学》一书中就提出了一个观点：像经济学家那样思考。言外之意就是经济学家与一般人的思考不同，对同一问题、同一事件，经济学家得出的结论与一般人得出的结论往往偏差很大甚至完全相反。我们也应该像经济学家那样思考，这就意味着应有更多的理性、更多的智慧。做家务也是如此，也应该像经济学家那样去思考一些做事的方式和方法。

## 5. 不做纳什均衡律中的剩女

所谓“剩女”，通常指的是那些年龄高、学历高、收入高的“三高”女性群体，尽管她们的事业和自身条件都很不错，但是她们在感情上还是一片荒芜，还在等待着属于她的有缘人去给她们栽树乘凉。

## 第四章 找到婚姻中的原动力

### ——婚恋幸福要懂的经济常识

与此相对的，生活中“鲜花插在牛粪上”的婚姻更是让人惋惜。不少人在嫉妒“牛粪”的同时，打破脑袋也想不明白，这么好的“鲜花”怎么偏偏就选了个“牛粪”呢？这就是生活中的爱情博弈。一方面，大多数美女最后嫁给了让大众跌破眼镜的男士；另一方面，帅哥们的婚姻也并非人们想象中那样“般配”。

如果我们用纳什均衡律对这一现象进行剖析的话，就会有许多有趣的结论。所谓“纳什均衡”，是指任何一个参与者在其他参与者的最优策略选择给定的情况下，其选择的策略也是最优的。纳什均衡的基础原理就是，如果对方的策略是确定的，那么我的策略也是最优的；而如果对方的策略是不肯定的，那么我的策略就很难是最优的。

许多人知道有名的 ABCD 男女理论，就是如果按照财富和社会地位等将人分为 A、B、C、D 四个等级，由于男性的节制性偏向（爱面子，不希望老婆比自己更优秀），导致其一般会降一格来选择异性伙伴，因此实际中的典范搭配是 A 男配 B 女，B 男配 C 女，C 男配 D 女，而 A 女与 D 男轮空。这个时候发生了两个确定性，A 女（鲜花）和 D 男（牛粪）是没人要的，而 D 男是确定追不到 A 女的。这种确定性导致了两个最有可能的均衡策略：A 女如果在某种情形下选择了 D 男，则 D 男必定会接受 A 女。而 D 男去追 A 女确定不会有成果，但反正 D 男也没有人要，则追 A 女与不追 A 女都一样不会有损失，所以 D 男出于无聊或其他动机仍非常有可能去追 A 女。

在纳什均衡假定的情景下，如果有 4 优男看到 4 美女加一绝色美女，通常每男都假定其他男可能会去排队追这个绝色美女，故追到绝色美女的不确定性最强（而如果真的产生了多男追绝色美女，绝色美女的确也可能表示出相当不肯定性与优胜感），让他很难有最优的机遇，为了防止“赔了夫人又折兵”这一尴尬现象的出现，每一男去追或者认真追的都将会是普通美女。而普通美女与绝色美女相比之下都知道自身的差距，在有确定的追求者的时候，她们就会明白自身的情况而采取逢迎的策略，因此普通美女对比绝色美女的不肯定策略会更具吸引力，结果导致绝色美女轮空或无人敢认真追她。

可见，“剩女”并非真的被“剩下”了，而是由于各种原因放弃了主动选择优秀男士的机会。而最有可能追“鲜花”的是D等男即“牛粪”，这极大地限制了“鲜花”的选择范围。而如果“鲜花”们能明白这个道理，自我破解，并通过各种方式追求心仪的男士，相信还是极有可能打破“鲜花与牛粪”的“宿命”，实现相对较优的组合的。

## 6. 提高功利婚姻的幸福指数

有人说，这是一个“功利婚姻”的时代。为了更好地生活，人们把婚姻或明或暗地当成了一个人生的跳板。由于我们对爱情极其不信任，觉得和谁结婚从本质上讲都是一样的，再加上自身的年龄或家人给自己施加的压力，就会选择一个很难说爱或不爱的人结婚，这两者都是狭义上的“功利”。

其实我们大家在选择走进婚姻殿堂的那一刻，都或多或少地考虑过“功利”这件事，因此从广义上来说，所有的婚姻都是功利的。这是毋庸置疑的。而怎样经营婚姻并将婚姻的功利性发挥到极致，其实也是一种经营幸福的能力。即使你的婚姻是狭义上的功利婚姻，但如果你懂得怎么将它经营好的话，你仍然可以找到属于自己的幸福。

那么应该怎样提高功利婚姻的幸福指数呢？

第一点，不要长时间地患得患失。

没错，这样做，你可能会在获得物质实惠的同时失去了许多精神上的愉悦，或者说拥有精神上的愉悦而没有得到物质上的实惠。你应该早些确定，你最想从婚姻中得到什么。如果你是一个更加注重物质享乐的人，那就别对一份唯美但清贫的爱情表现出恋恋不舍的状态。如果你是一个更注重精神生活的人，那么就不要去羡慕那些物质婚姻的奢华。

第二点，不要和别人的婚姻作比较。



## 第四章 找到婚姻中的原动力

### ——婚恋幸福要懂的经济学常识

人们经常会用婚姻中的不尽如人意之处与别人婚姻中的得意之处做比较，这除了让自己的心理失衡之外，还让自己没有任何收获。要知道，幸福是一种极其私人化的体验，让别人心满意足的，未必真的适合自己。

第三点，试着去爱一个你注定要与他（她）长相厮守的人。

我们都清楚，其实爱情是可以培养的，长期相处形成的亲情感和依赖感，正是爱情的后期表现。

第四点，别以为离婚是走出婚姻困境的最好办法。

功利婚姻的先天弊端肯定会在某一时期发作，也会让你无法忍受。如果在此期间婚姻出了这样的问题，从法律上分手倒也容易，但是在这之后呢？你需要解决的问题一件也没有解决。所以请记住，任何关系都会出现危机，逃避问题只会把问题带入下一段感情当中去。所以，解决问题的关键还是调整自己的心态。

## 7. 别为逝去的感情哭泣

许多商人在投资一个项目时，刚开始肯定要有投入。如果是正确的投资，一般都会获得回报，但是如果投资项目是错误的，可能之前投资的成本就回不来了。感情也是如此，如果两个人的感情已经不存在了，或者说这段感情从开始就是一个错误的选择，那么唯一正确的选择就是尽早放弃这一段已经过去的感情。既然这段感情已经逝去，再做什么也已经无可挽回了，又何必为了这段逝去的感情伤心呢？为何不潇洒一点，忘记过去，去寻找自己的新生活、开始一段新的感情呢？

从经济学的角度来看，已经逝去的感情就是一种沉没成本，如果你一味地坚持下去，就会陷入“沉没成本谬误”中。

人们把过去决策中已经发生并且不能收回的投入，如已付出的时间、金

## 生活中不可不知的



## 经济学常识

钱、精力等称为“沉没成本”。沉没成本在人们的日常生活中是很常见的一种情况，如饭做多了，吃不完，倒掉了可惜，如果不倒掉，留到下一顿吃有可能会吃坏了肚子，硬撑着吃完又可能撑坏了胃。在这样的情况下，既然成本已经沉没无法再收回，人们只能从理性的角度出发，将其忽略不计。如果你沉迷于其中不能自拔，只会加大自己的损失。

可是在现实生活中，人往往没有那么理性，经常是明知做错了事，已经造成了损失，可还是要继续固执地错下去。失恋了，明知已无法挽回了，自己也已付出了太多，可是还要沉迷其中不愿自拔，这都是太在乎沉没成本的一种表现，这样反而是误了正路。更有人因为自己被人骗了，为了挽回沉没成本，便去欺骗他人；明知已经走上了错误的道路，却一直不肯悬崖勒马，到头来损失没有挽回，反而却越陷越深。这些做法都是不可取的。

## 8. 成本与收益平衡的门当户对婚姻最幸福

从成本与收益的角度来看，门当户对，有利于婚姻双方的成本与收益之间的平衡。婚姻双方的成本与收益平衡了，两人之间就达到了一种均衡状态，婚姻也就可以稳定下来了。

王羲之的家族在东晋时是一个名门大族。在这个大家族中，和王羲之年龄相仿的人有好几个。当时担任太尉的郗鉴想替自己的女儿选择一个女婿，就派自己的门生来到王家去观察。那几个年轻人听到郗家来人为郗家女儿选婿，都着实地打扮了一番，并摆出一副斯文的样子，令人看了反而感到不舒服。当时在王府中，唯有一个年轻人独自坐在东床，毫不在乎地埋头而食，神态极其自然。派来观察的人把看到的情况如实地向郗鉴作了汇报，郗鉴说：“这正是我要选的佳婿。”这个年轻人便是王羲之。后世人们把“东

床选婿”或“东床快婿”作为成语，形容找到了一位称心如意的女婿。郗鉴的女儿郗璇嫁给王羲之后，夫妻俩感情融洽，志趣相投。郗璇的书法水平也很高，有的署名王羲之的书笺实际上是郗璇代笔。夫妻间的真挚情愫被永世传为佳话。

可以说，王、郗两家联姻，无论是从政治的角度，还是从文化的角度，或者是从基因组合优生优育的角度，都是一种天作之合。

说起婚姻，不能不谈起“门当户对”这一说法。所谓“门当户对”，就是男女结亲时双方家庭的经济状况和社会地位相当。这种婚姻观念在中国已经流传了几千年，到了现代社会，人性解放了，婚姻自由了，门当户对的观念却并没有因为历史的陈迹而烟消云散，人们有意无意地拿来作为衡量婚姻的标准，并且还有愈演愈烈之势。

在经济学家眼里，婚姻若想幸福，就应当让社会中的每个适龄男女都达到“帕累托最优”。所谓“帕累托最优”，是指在不使其他人境况变糟的情况下，不可能再使另一部分人的处境变好，即达到资源的最优配置。如果一场婚姻能够使没有任何人处境变坏的情况下，至少有一个人的处境变得更好，就可以被称为帕累托改进。当没有任何帕累托改进余地的时候，就意味着现状已经达到了帕累托最优。

一般而言，如果一个社会的现状不是处在帕累托最优状态，就是存在着帕累托改进的可能。

我们假设一男婚前的生活质量为  $X$ ，一女婚前的生活质量为  $Y$ ，婚后一起生活共同所得为一个常量  $m$ 。

由于他们共同拥有双方的资源，所以婚后每人所得分别是  $(X+Y+m)/2$ 。

如果男女不门当户对，那么  $X$ 、 $Y$  相差极大。不妨设  $X=3$ ， $Y=9$ ，那么男女双方婚后各人所得为  $(3+9+m)/2$ 。

当  $m<6$  时，男女双方婚后各人所得小于 9。此时  $Y$  对婚姻是不满意的。

当  $m=6$  时，男女双方婚后各人所得等于 9。此时  $X$  得到帕累托改进， $Y$



不变，Y 对婚姻不是很积极。

当  $m > 6$  时，婚后各人所得大于 9。此时 X、Y 都得到帕累托改进，皆大欢喜。所以，两人的婚后资源所得至少要达到 6，才能维持稳定的婚姻。

如果是一对门当户对的人，假设  $X=Y$ ，那么，只要  $m > 0$ ，两者都能得到帕累托改进。显然，这样的婚姻最稳定。

我们常常说，经济基础决定上层建筑，门当户对的观念之所以经久不衰，是因为我们的爱情观念、婚姻习俗等文化现象都属于上层建筑的范畴，自然要受到经济基础的影响。

经济学家考虑问题要理性得多，做什么事都要进行成本与收益分析，对爱情也是一样的。从成本与收益的角度来看，门当户对有利于做到收支平衡。两个富人家联姻，双方的付出与回报都很容易做到彼此相当，比如男方家给了女方家多少彩礼，一般都可以得到相当的嫁妆。而一个富人家和一个穷人家结亲，富人家的女儿当然不愿意到贫穷的男方家受苦难，富人家的儿子也会认为贫穷的女方家是一个累赘，只是给予，没有任何回报。而对于贫穷的一方，会觉得日后要遭受富人家的歧视，所以一般知趣的穷人也不愿意高攀富人。在过去生产力不发达、物质匮乏的年代，人们要想改变自身的境况是很困难的，甚至没有希望，一个家庭的富裕往往需要经过几代人的努力才能达到富裕的程度。一个富家女如果嫁到一个穷人家，就注定要受一辈子的苦，一个富家儿子如果娶了穷家女，也意味着一辈子都要受到拖累，所以门当户对就更为人们所看重。

但是也有富家小姐铁了心要嫁给穷小子的。当年卓文君夜奔司马相如，看似门不当户不对，但卓文君远比她父亲有眼力，她看中的是司马相如的才，而司马相如也没辜负文君小姐对他的厚望，青云直上，终使两人达到了门当户对，成为一段爱情佳话。穷途公子落难，小姐花园定亲是我国古代戏曲演绎的重要话题，现实社会中也有那些高干女儿找了农村后生的，但他们找的落难公子和农村后生都是才学过人的。虽然今天不是门当户对，但是有了才学，明天就会门当户对的。当然，在现实中真要做起来却并没有那么容易，



所以像司马相如那样幸运的才子在现今的社会里并不多见，甚至可以说是稀缺的。

如今，门当户对不仅仅只限于家庭出身，学历、容貌、地位、职业、兴趣、爱好也要相对应，即人们常说的“般配”（资源合理配置）。学历差别太大难以沟通，兴趣不投无法交流，地位差别太大人格难以平等，职业相距太远无法共同提高。让高级知识分子和一个字都不认识的大老粗在一起生活，结果会怎么样呢？当然这些要素里也隐含着经济因子，一般来说，学历的不同、职业的好坏对彼此的收入都会带来很大的差距。所以人们强调一定要般配。除了般配，有时也讲（资源）互补。互补是门当户对的另外一种形式，一个美丽聪慧的女子，有时也会找个相貌丑陋且没有什么文化的男子，但这个男子一般占有其他资源，比如说拥有大量的金钱。

不论是古代还是现代，门当户对都是人们对待婚姻的一种理性行为。短暂的瞬间，高贵美丽的露丝爱上了热情奔放的杰克，但那不过是好莱坞一手炮制的美丽童话。在那种压抑的特定环境下，露丝需要的是倾泻，而杰克恰恰是那樣的奔放，两人相遇，彼此从对方身上找到了自己感情的倾泻口，其他诸如金钱、权势等一切都显得不再那么重要。如果泰坦尼克号不沉没，让长期在贵族世家生活的小姐和一个生活在最底层的穷小子生活在一起会是什么样的结果，只有上天知道了。

社会不断发展进步，但门当户对的规则仍然适用。事实证明，这上千年流传下来的观念还是有一定道理的，那些“不对等”的婚姻——例如王子和灰姑娘幸福地在一起，更像是人们幻想的童话一样不切实际。对于现在的适婚男女来说，与其做着难以实现的梦，还不如在自己的身边找个门当户对又对自己好的伴侣和自己共度一生。



## 9. 结婚是男女优势资源的重组

人们为什么要结婚？单从经济学的角度来考虑，人们很容易会想到一个词“规模经济”。更重要的因素是具有不同专业化优势、在能力与收入方面差别很大的互补的男性和女性，可以通过婚姻的形式，使自身以及双方的收益都达到最大化，这就是婚姻存在的真正理由。除了分工可以节约总的劳动时间以外，互补性在婚姻中也占了一定的重要的位置。我们在生活中经常看到，成功的男人与漂亮妩媚的女人结婚，受过高等教育的男人与温柔而有教养的女人结婚，事业型的女人则与家庭型的男人结婚。实际上，互补性使结婚呈现出一个双赢的局面，无论是对男人还是对女人都是如此。

男女结婚就像是开了一个股份公司，通过结合实现了资源的重组。那么，男女的结合实现了什么样的重组呢？首先是实现了物质资源的重组。包括男女两个人原来拥有的东西放到一块去了，比如原来两个人都有床、冰箱、洗衣机、柜子、书籍等，有多余的，还可以送给亲朋好友，或者是便宜卖掉。两个人的存款可以一起规划使用，这样一来就可以省下不少开支。如果男女双方都有房产，结婚之后有一套房产就够了，多余的那套可以出租或者是卖掉，使其固定资产得到更有效的使用。有的女人原来家庭条件好，结婚的时候带去一些嫁妆，也给这个男人增加了不少固定资产。如果男方经济条件好，有宽敞的房子，全新的家当，女方一去就可以马上享受这些物质资源带来的好处。如果夫妻都是“书呆子”，书籍不少，又是学不同专业的，其书籍放在一起，就为两个人增加了一些藏书。如果男女双方分别在国有单位和外资企业工作，在国有单位的一方有住房等福利待遇，在外资企业工作的一方工资高，这种家庭的物质资源重组能实现最佳的效益。

结婚也实现了二人的人力资产重组。不管夫妻双方人力资源相差是大还是小，其人力资源合在一起，就可以实现更多资源的重组。教育程度高的男人与教育程度低的女人结婚，男人原来的家务劳动妻子会承担得更多一些，因为丈夫的时间价值更高，妻子多做些家务，可以让丈夫实现更多的价值，丈夫还可以帮助妻子提高教育水平；外向的女人与内向的男人结合，女人可以为丈夫打开人际关系的局面；能力强的男人与财富和地位高的女人结合，男人可以更加充分地发挥自己的能力，为双方增加更多的财富，其地位也更容易得到进一步的提高；年龄大的男人与年龄小的女人结婚，男人的成熟稳重与女人的活泼可爱融合相得益彰；能力强而不爱打扮的男人与气质好的女人相结合，女人可以改变男人的形象，使男人得到更好的发展机会；创业的男人与贤惠的女人结合在一起，男人可以全身心地投入到创业中去，女人悉心照料丈夫和孩子，使家庭富裕又温馨。

男女双方的结合，还可实现二人的信息资源重组。比如，男女双方一个在国有单位工作、一个在私营企业工作，二人所在单位的信息可以实现互补：一方可以从另一方了解私营企业的状况，从而有利于更好地开展工作；另一方也可以从对方了解国家的方针政策及其他情况。男女双方在不同的单位工作，往往双方的信息是可以互补和相互借鉴的。学不同专业的男女结合后，由于两个人对各自专业领域的信息掌握得更全面，相互借用，可以扩大其信息资源，实现信息资源的共享和利用。

男女结婚后，还可以实现人脉资源的重组。男女结婚在某种程度上就是男女双方所有社会关系的结合，使双方的人脉资源扩大一倍，如果整合得好，可能还不止一倍。这个家庭需要亲戚和朋友帮忙的时候，男女双方的社会关系可以及时调动。如果男女家庭原来的人脉资源都十分丰富，这种人脉资源的重组就是强强联合，可以最大程度地实现规模经济。

一般来说，财富、地位容貌、青春都是婚姻中的资源。如果我们从经济学的角度将婚姻看作一种持续增值的经营活动，那么“门当户对”“百年好合”也就是要求双方都可以给对方的增值提供一些优势资源。相反，如果双方无





法为对方的增值提供优势资源，其结果往往是持续贬值，甚至导致婚姻失败。

什么是婚姻中男女最稀缺的资源呢？有人因为寂寞结婚，那么丰富的生活就是他（她）的稀缺资源，他（她）所选择的对象就不应该是个沉默寡言的人；有人因为贫困结婚，那么财富就是他（她）的稀缺资源，他（她）会首先考虑富有的异性；有的人为了政治前途结婚，他（她）的目光就会落在官宦子女的身上，政治权力就是他（她）所要的资源；有人为了美貌结婚，那么其就会找一个年轻漂亮的异性。

结婚的收益正是来自于男女之间优势资源的整合。美国的婚姻问题研究者通过二十多年的调查发现，当问到美国人他们的生活中，最被珍视的是什么时，“婚姻”总是他们的首选，先于朋友、工作和金钱。而英国的研究人员给出了财富婚姻的方程式：拥有爱情或美满的婚姻所带来的年收入或幸福程度相当于男性收入的 167%，而离婚丧偶对于女性的打击相当于失去工作的 4.25 倍。甚至还有人说：“现在是夫妻共同创造财富的时代。”的确，夫妻优势资源的重新整合，不仅可以产生很好的规模经济效应，更容易产生一种优势资源效应，使其整体资源在市场上更加稀缺，而一旦家庭控制了资源稀缺性，其财富必然迅速增值。

每个人都追求一种优越的生活，在婚姻中组织和搭配好两人的资源，发挥其组合效应，这样，我们的生活才会幸福、美好。

## 10. 用忍让构建和谐情感

爱情有与经济行为相似的地方，但也有它独特的地方。爱情是感性的，爱情是需要信任的，恋爱或者结婚的双方，就像处于长期重复博弈中的两个对手，这辈子都捆在一起了。如果这一次做错了事，可能伤了对方的心，甚至导致劳燕分飞；这一次做对了，也可能留住彼此，在甜蜜中厮守终生。爱



情博弈是高风险的，一招走错，一生都输。

相爱的人，在彼此面前都会表现出最真实的一面，这是好事，同时也是坏事。好处就是可以使彼此能够更好地了解对方，不好的地方就是彼此之间太了解了，在做一些事情的时候往往就会不顾颜面，横冲直撞，可能一件很小的事就引起轩然大波，以至于最后弄到无法收拾的结局。

小林因为加班半个小时，再加上下班路上堵车，到家时早就过了吃晚饭的时间。老公小陈早就吃过饭，坐在电脑前玩游戏。小林一进门，小陈就问：“你吃饭了没有？”

小林因为堵车的缘故心情十分烦躁，于是就没好气地说：“我不是才回家吗？上哪儿吃饭去？”

小陈也不高兴了，说：“没吃就没吃，你发哪门子的火啊？”

小林不依不饶地说：“人家都饿得前胸贴后背了，你倒好，酒足饭饱后还玩游戏，真是好生活！”

小陈说：“行了行了，你每次回家都没个好脸色。算我问错了，行了吧！”

小林重重地把包扔到沙发上，两个人就都不再说话了。瞬间，夫妻俩之间的气氛降到了冰点。

瞧这两夫妻，两个人都非要占上风，像两只斗气的公鸡一样，非要分个高低胜负。其实这又何必呢？在双方沟通的过程中，往往会因为一句话而引起他人的不悦，就是因为我们没有考虑对方的感受，而只是发泄自己的情绪，一吐为快。为了避免产生语言冲突，我们在说任何话之前，都该先想想“如果别人也对我这样说，我会作何感想”“我的批评是有害的还是有益的”。很多时候，如果我们能多花一些时间，设身处地为他人着想，就不会一句语恼得众人怒了。家庭之事都是些小事，何必非要个“你死我活”呢？不妨退一步，为对方着想，这样就大家其乐融融了。小林一回家就恶言恶语、火药味十足，老公不生气才怪呢。其实，何必非要强调自己没吃饭呢？自己工作辛苦不代



## 第四章 找到婚姻中的原动力

### ——婚恋幸福要懂的经济常识

门没有开，房间里没有一点动静。女王只得再敲门。房里的人又问：“谁？”

女王和气地说：“维多利亚。”

可是，门依然紧闭着。女王气极了，想不到以英国女王之尊，竟然还敲不开一扇房门。她带着愤愤的心情走开了。可是走了几步，想了想还是回去了，于是又重新敲门，里面的人仍然冷静地问：“谁？”

敲门人轻声地说：“你的妻子。”

这一次门开了。

夫妻之间斗嘴就像是博弈，有些时候不妨先退一步，自己软下来，对方也就再好再较劲了。在独木桥上相遇，总要有一人先退下来，不然就会两败俱伤。感情也是如此，适当忍让，才是维系一份感情的良药。

## 11. 离婚的成本很高，因此不要轻易离婚

几个人在聊天，谈到西方国家离婚率比中国高的问题，一位学者解释道：“西方的爱神是个小孩子，嘴上无毛办事不牢，所以离婚率比较高；而中国的婚姻主要靠月下老人，自然牢靠多了。”不过，现在月下老人也办事不牢了。而今，我国已经一跃成为“离婚大国”，究其原因，应该是男女双方经济情况发生了天翻地覆的变化，自由度更大了；人们面临的各种各样的诱惑比以前增加了，大家都想去追求更多的幸福。但是，对于婚姻来说，世界上没有完美的男人或女人，谁都会有缺点，所以不要白费工夫去找最好的人，而应该在有可能与你结婚的人中选一个最好的，或者是你认为缺点最少的。这样选出来的结果不是完美的，但从经济学上讲可以是最优的。

此外，俗话说“没有免费的午餐”，离婚重获自由这个午餐也不是免费的，也得付出成本。离婚的成本除了双方的精神、健康方面的损耗和子女、亲属



的连带损耗外，更直接地表现在经济方面的消耗。从理论上讲，哪怕你是个亿万富翁，要是离婚、结婚、再离婚地一直折腾下去，也会成为一个穷光蛋。一个家庭解体势必会产生以下成本。

(1) 物业分割带来的成本。离婚双方不可能再共同拥有房产，所以离婚后有一方会重新置业，这个置业的成本其实还是由双方共同支付的——一方分得房产，另一方得到货币补偿，这个补偿就是用来重新置业的。在物业这个最大的生活资料足够的情况下，再置业无疑带来了双方投资成本的增加和支出的压力。

(2) 其他生活资料分割带来的成本。比如，一个家庭只需要一口吃饭的锅，离婚后分灶吃饭，另一方需要再购置一口锅。这口新增加的锅的成本就是离婚的成本。

(3) 经济核算单位划分带来的成本。在消费领域也存在着规模效益，批量消费会带来生活开支的节约，而离婚之后，这部分开支也会增加。

(4) 社会经济信用下降带来的成本。作为一个经济单位，社会对任何一个家庭都有一个经济信用的认可，离婚后，这种认可自然消失。特别是收入低的一方，如果要投资的话，个人筹措资金的能力将显著下降。

(5) 长线投资收益沉没的成本。每一个家庭都会有自己的长线投资或者一些实质性的计划，离婚会带来计划的破灭和投资收益无法收回。

(6) 其他收益消失的成本。人们结婚的目的是获得最大化的收益，婚姻解体使这种目的无法实现。

(7) 再次结婚的成本。离婚后再结婚就会多出一个婚礼，这个婚礼当然得视为离婚的成本。

完美的爱情和婚姻都很难得到。那些完美主义者，他们总在不断地追求完美无缺的东西，不允许婚姻中的对方有任何缺点，一旦不顺心就提出离婚。这样就会给双方的生活无端地增添许多成本，最终受苦的是自己，毁掉的是自己辛辛苦苦创造的幸福生活。



## 12. 婚恋中怎样减少成本

叙述纳什生平故事的奥斯卡电影《美丽心灵》中有这样一个场景：在一个美女环伺的酒吧，一群男士都在“虎视眈眈”地盯着场上最漂亮的女生，却没有一个人采取行动。对此，纳什思考得出：虽然这位女士是全场最漂亮的，必然也令全场的男士都青睐，但是在这种激烈的竞逐下，没有任何一个男士自信绝对可以赢得她的芳心；另一方面，任何一个女士都不希望自己是男人的次选，如果男人决定要追求这位最漂亮的女士，就会失去了竞逐其他女士的权利。所以，为了保证自己不至于到最后是一无所有，男人们都放弃追求最美的女人，而继续与长相相对平庸却更有把握得到的女人来谈情说爱。这种美人冷落的场面考虑了对方策略进行权衡后做出的最优选择，不可思议的是这个却合情合理。

一般认为，爱情是一种只讲奉献、不讲索取的非功利现象，但是在经济学的视野里，爱情不管是由于何种非理性动机，都会对经济行为作出一定的反应，没有任何爱的付出是完全不需要回报的。苛刻地说，表面上是我们爱对方，实际上是爱自己，因为所爱之人其实是自我的对象化。只要我们对爱情现象稍作一些观察，就会发现这样一些事实：第一，人们能从爱情中找到个人快乐、幸福、满足感；第二，爱情中的快乐，是人们用约会时间、甜言蜜语等主要投入，辅以花前月下、楼堂馆所等要素投入而生产出来的；第三，生产爱情的收益，取决于当事人在这方面的天赋和人力资本的投资，如语言天赋、性爱技巧以及得自文艺作品的爱情观念。因此我们可以清晰地发现，爱情是一种投入与产出的关系，是一种交易。

在恋爱中，女方的要求一般都会多一些，她们一般都会希望自己的男



## 经济学常识

友能主动了解她们的需求,觉得如果是自己主动开口就没意思。而男方则希望自己的女友能少一些要求与矜持。女方却认为,如果男友不主动有所表示,又怎能显出对方是爱自己的呢?正因为多数人认为情侣或夫妻之间应该是如此的,所以要求对方也就变成理所当然,提出任何要求似乎都不为过。

但是,如果你是一个理性的人,就会发现爱情中也有需求法则。所谓爱情的“需求法则”,是指谈情说爱时所付出的代价较大、风险较高,人们就会减少对爱情的需求;而当谈情说爱时付出的代价较小的时候,人们就会勇于尝试爱情,对爱情的需求就会增加。这表示爱情的代价与需求呈反向变化。这也印证了为什么爱情中双方越敏感、要求的越多,就越容易产生矛盾、造成分歧。

但是从边际效用递减法则来讲,每增加一次爱情消费所引起总效用增加的部分将会逐渐递减。第一次恋爱的满足感最大,得到的启发也是最多的。随着恋爱次数的不断增加,对于爱情的好奇与新鲜感就会逐渐减弱,所得到的恋爱满足感亦会递减。

如果将恋爱中人的相处看作“经营爱情”的话,每一个恋爱中人都想投入更多的时间或金钱,让爱情更感动、更温馨、更浪漫,但是人的精力是有限的,也正因为如此,如何才能在有限的精力下让谈情说爱变得浪漫、温馨,成为大家所追求并期望解决的矛盾。

因此,经济学家们建议情侣或夫妻之间对对方少一些要求,多一些理解和宽容,最大可能地降低恋爱的“成本”,只有这样,爱情才会更加甜蜜、更加圆满。

## 13. 同居中的经济关系

而今,青年男女之间相恋,两情相悦,用不了多久就会像夫妻一样生活

在一起。尽管这种现象在如今的许多老年人看来是非常不可思议的一件事，但不可否认的是，同居者越来越多。

为什么人们要选择同居？西方经济学家对此解释说，很重要的一个原因就是结婚的成本太高。

现在，人们的生活条件和过去截然不同了，购买房要按揭贷款，布置新房要添置家具，结婚之后要赡养双方父母和养育孩子。林林总总，琐碎的事情让人们发觉，一结婚就要付出比没结婚时更多的精力和成本。尤其是过早结婚带给人们的难题越来越多，加之外部世界的诱惑也越来越多，夫妻在生活中面临的变数越来越大。这让很多人开始害怕结婚，但又想享受婚姻生活带来的乐趣与好处。于是，他们就想到了同居。

其次，离婚的成本也很高。不要以为两个人在一起之后，觉得不合适就可以很轻松地离婚。结婚不单单是两个个体的联姻，还是两个家庭的结合。当夫妻感情破裂的时候，首先损失掉的就是几个家庭之前的一切无私的感情投入——无私的关爱都白费了。夫妻双方投入了很长一段时间来熟悉和对待对方，一旦离婚，过去的一切就都成了竹篮打水。还有，离婚要涉及财产和抚养孩子的问题。一旦离婚，双方的共同财产被分割，财富就会少一半，而孩子的抚养费也成为了一个不可忽略的重要支出。况且，离婚带来的精神压力、健康压力亦需要人们自己来解决。

从某种意义上来看，同居很像一张信用卡。有的年轻人想利用它进行婚姻的提前消费，就如“试婚”一样。他们通过同居来了解彼此，再进一步形成对夫妻生活的尝试。

于是，同居就成了许多人眼中一个能规避婚姻重大责任和压力的一个“理性”选择。这些人相信，它能使相爱的人像夫妻一样照顾对方，从而避免了孤独。尤其是对那些再婚男女来说，他们之间本身就很难再轻易建立起对彼此的信任和对婚姻的依赖，遇到问题往往采取较为极端的方式来处理，因此，不成功的比例往往比初婚还高，此时选择同居就可以给彼此一个回旋的余地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

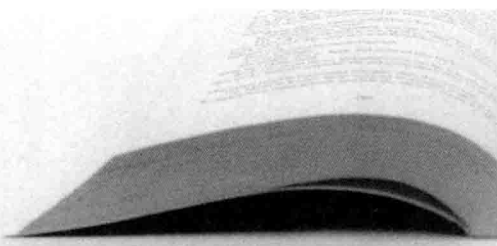


## 以钱生钱的秘密 ——投资理财必须掌握的经济学常识

---

随着生活水平的提高，经济收入这个概念被理所当然地提到日程上来。很多人为了提高自己的生活质量，费尽心思想着怎样去赚钱，于是，不少人将目光瞄向了股票、基金、房地产等行业。然而，众所周知，虽然股票、基金回报高，增值速度快，但风险也难以预料。于是很多人想投资又不敢投资。在这一章，我们将系统阐述股票、基金等风险投资的相关知识，为你进行风险投资提供有益的借鉴。

---



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 1. 搭建好你的理财金三角

理财金三角，就是将一般家庭的年收入，进行三等分的财务分配，包括家庭日常生活支出、投资理财及风险管理三大部分。家庭日常花费，包括个人、家庭成员的衣食住行等开支；投资理财，是指每个家庭针对不同的财务目标所做的投资规划；风险管理，则是针对家庭成员在生活中提供的实际保障，确保家庭成员能够保全辛苦累积的资产，不会因为收入中断或减少而遭受折损。

对于理财金三角的资源配置，依据各个家庭成员的不同属性会有不同的比例分配。一般来说，一个家庭年收入的 60% 以内分配在家庭日常支出为宜，这样才有空间规划其他的财务目标，以累积财富，提升生活品质。至于投资理财，则是家庭生活中必须重视的一环。可以将财务目标分为 3 ~ 5 年的短期目标，5 ~ 10 年的中期目标，以及 10 年以上的长期理财目标。投资理财通常为年收入的 20% ~ 30%。除此之外，每年还需要在收入中提至少 10% 的收入作为风险管理费用。风险管理是现代家庭中极重要的项目，主要是随时随地提供家庭成员在生活实际保障。

一般情况下，理财的这三大项目的配置是依照个人对投资的好恶决定比重。实际上，在整个规划过程中，最好是通过理财金字塔来进行分配。所谓理财金字塔是指理财的资源配置，应该有一定的程序。那就是先考虑家庭的风险管理，让家庭不因任何风险致使财富受损。因此，风险管理就像金字塔的底端一样应该成为基础。打好了稳固的地基后，就可以针对不同需求做出不同的投资理财规划。

很多人认为制定投资理财规划是富人需要考虑的事，只有有了足够的钱，



才有资格谈理财。事实上，影响财富的关键因素，是投资报酬率的高低与时间的长短，而不是资金的多少。美国人查理斯·卡尔森在调查了美国 170 个百万富翁的发家史后，写了一本《成为百万富翁的 8 条真理》的书。卡尔森总结出了成为百万富翁的 8 个理财真理。

第一，现在就开始投资。在美国，六成以上的人连百万富翁的第一步都还未迈出。每个人在迈出第一步时都有一堆理由，但其实这些理由都只是在找无关紧要的借口。有人也许会说：“没时间投资。”卡尔森说：“那你为什么不减少看电视的时间，把精力花在学习投资理财上？”

第二，制定目标。这个目标不论是准备孩子的学费、买房子还是 50 岁前舒服地退休都可以，不论任何目标，一定要订个计划，并且为了这个计划全心全意地去努力。

第三，把钱花在买股票或基金上。百万富翁的共同经验是：别相信那些珍奇收藏品等玩意儿，把心放在股票上，这是建立财富的开始。

第四，百万富翁并不是因为投资高风险的股票而致富的，他们大多数只投资一般的绩优股。他们一般慢，但是低风险地积累财富。

第五，每月固定投资，使投资成为自己的习惯。不论投资金额多少，只要做到每月固定投资，就足以使你超越 2/3 以上的人。

第六，坚持就是胜利。3/4 的百万富翁买一种股票至少持有 5 年以上，将近四成的百万富翁买一种股票至少持有 8 年以上。股票买进卖出频繁，不仅冒险，还得付高额资本税、交易费、券商佣金等。交易次数多，不会使你致富，只会使代理商致富。

第七，把税务部门当投资伙伴。厌恶税务局并不是理性的经济思维，应该把税务局当成投资伙伴。注意新税务规定，善于利用免税的投资理财工具，使税务局成为你致富的助手。

第八，限制财务风险。百万富翁大多过着很乏味的生活，他们不爱换工作，只结一次婚，不生一堆孩子，通常不搬家，生活没有太多意外或新鲜，稳定性是他们的共同特色。理财是一场“马拉松”而非“百米跑”，比的是耐



力而不是爆发力。通常穷人对于富人之所以能够致富，负面的想法是认为他们运气好或从事不正当的行业，较正面的想法是认为他们更努力或克勤克俭。但真正的原因，却是他们的理财习惯不同。

理财，既可以增加个人收入，又有利于整个社会。当个人把钱窖藏起来时，钱对个人和社会都没用，和沉入大海一样。当把钱用于购买各种资产时个人和社会都获益，把钱用于人力资本投资，社会也从每个人的人力资本运用中获益。在市场经济中，个人理财用钱生钱，与整个社会财富的增加是同步的。用钱生钱的过程，一旦成功了，人就会有成就感。会花钱的另一个方面表现是会用钱给自己带来享受。用钱享受就是消费，这种消费在给个人带来幸福的同时也刺激了消费，拉动了社会各级的发展。

为自己用钱是一种享受，为别人用钱也是一种享受。人性中有利己的一面，也有利他的一面。当你看到自己捐助的希望小学建成，有许多孩子可以上学时，你不觉得其乐无穷吗？

为别人花钱，去实现自己的利他主义理想就是享受，就是幸福的源泉。

在贪婪者手里，钱有可能变为罪恶；在守财奴手里，钱没有任何意义；只有在会理财的人手里，钱才是财富。

## 2. 理财要考虑经济周期

什么是经济周期呢？经济周期就是指宏观经济从萧条到复苏再到高涨的循环发展。由于知识和技术存在一定的更新周期，引起企业固定资产的大规模更新往往周期性地发生，每经过一段时间，宏观经济需要通过普遍更新技术和固定资产实现新的更高水平的发展，致使宏观经济呈现从低潮到高潮的循环发展。这是宏观经济发展的规律。

由于知识和技术的发展存在短期、中期和长期的趋势，经济周期也存在



## 经济学常识

短周期、中周期和长周期三种情况。那么，怎样判断宏观经济处于哪个发展阶段，经济是处于萧条阶段还是高涨阶段呢？宏观经济指标一般有 GDP 增长率、通货膨胀率等。另外，我们也可以从一些生活化的指标来判断经济周期。英国《经济学家》杂志就曾经列出了 6 项判断经济周期的生活化指标（见下表）。

| 序 号 | 生活化指标  | 经济高潮时期 | 经济低潮时期 |
|-----|--------|--------|--------|
| 1   | 新车销售量  | 大大增加   | 减少或趋减  |
| 2   | 司机需求量  | 大大增加   | 稳定或减少  |
| 3   | 房产需求量  | 房地产热   | 趋冷     |
| 4   | 旅游需求量  | 大大增加   | 稳定或趋冷  |
| 5   | 女性美容数量 | 大大增加   | 减少     |
| 6   | 宠物数量   | 大大增加   | 稳定或减少  |

那么，家庭理财如何摸准经济周期呢？一般来说，在经济处于高潮时期，存在轻微的通货膨胀，钱在这个时候就比较烫手，人们更愿意花钱；而在经济处于低潮时期，存在不同程度的通货紧缩，人们更愿意存钱而不愿花钱。任何的东西，需求的人多，其价格就必然高；需求的人少，其价格就必然低。只要抓住这个规律，就可以花更少的钱买到更好的物品。

例如，需要买房子的家庭，在经济高潮时期赶热闹买房子，必然要花更多的钱。而在经济高潮时期把钱存起来，等到经济低潮时期再买，同样的房子就可以花更少的钱。对于一般家庭来说，买房子是很大的一笔支出，合理花钱就可以省下不少支出，增加每一元钱的边际价值。就是一般耐用消费品，在宏观经济处于低潮时期购买也更划算，因为在经济低潮时期，居民的购买力上升缓慢，需求不足，供给过剩，购买耐用消费品可以花更少的钱。经济处于低潮时期，最划算的就是购买商业保险。因为经济处于低潮时期人们普遍不愿意花钱，而在购买商业保险时显得更加慎重，这时保险业务员推销保险就会更加艰难，一般在这个时候，保险公司会推出一些条件更加优惠的保险品种，保险业务员的服务也会更加周到。所以，有钱的人最好在这个时候购买一次性付款的商业保险，这比在经济高潮时期购买商业保险要省下不少钱。

在经济低潮时期，一般服务行业的收费都比较低，这时购买一些服务还

是比较划算的。而此时，一般人的时间都是比较充裕的，时间价值较低，所以这时自己从事家务劳动更划算。

比如，在经济高潮时期，找工作比较容易，赚钱的机会也相对更多一些，对于一些资金比较宽裕的人来说，这时请保姆是比较划算的。因为在经济高潮的时期，请保姆来承担家务劳动，虽然保姆的工资也比较高，但自己赚钱的机会更多，自己的时间价值远远大于保姆的时间价值。

又如，在经济低潮时期房屋装修行业生意清淡，自己的房屋需要装修最好在这个时候请人，所花的钱肯定要少很多。

再如，经济低潮时期，由于服务行业普遍不景气，竞争激烈，服务质量一般要高些，而其价格可能会比较低，这时出外旅游的人也少，旅游景点就没有那么拥挤。所以，这个时候出外旅游更划算。

但是也有一些例外情况。比如在外面吃饭，就是在经济高潮的时期更划算。因为经济高潮时期外出吃饭的人增多，饭馆的顾客也很多，周转快，厨师的工资高，于是厨师干活就更卖力，这样我们就可以吃到更美味、可口、新鲜的饭菜。

### 3. 不但会挣钱，还要会省钱——新节俭主义

“新吝啬主义”又称为“新节俭主义”，它的诞生意味着一个全新消费时代的来临。现在就有不少人，他们买东西以“需要”为终极目的，而不是去盲目追逐品牌和附庸风雅。作为一种成熟的消费观念，它的诞生是人们的消费观念不断发展的结果。在商品匮乏年代，人们总认为“贵就是好”“钱是衡量一切的标准”，随着商品经济的不断发展，人们慢慢觉醒并开始有意识地寻找自己真正需要的东西，在这个过程中，消费观念不断与现实生活进行着碰撞和磨合，并逐渐走向成熟。





在现实生活中,有些人非常富有,但你从他们的身上很难发现被奢侈品包装的痕迹,相反,他们在“物有所值”的消费过程中所花的时间和心思,可能比一般人要多得多。当然,他们的“吝啬”不是泼留希金式的盲目守财,而是尽量节约不必要的开支,然后尽情为爱做的事埋单。而他们秉承的这种消费方式,也是时下在欧美发达国家的富人中非常流行的一种生活方式——新节俭主义。

供职于北京某知名电台的文小姐是名高级翻译,今年刚满26岁,每年都有19万元的不菲收入。可是在她的身上,你几乎找不到任何名牌的痕迹,即使是她最喜欢的名牌也是等到打折的时候才买。每天她都会去农贸市场,因为那里的蔬菜和水果会比超市里的便宜将近1/3。

刘先生是北京一家世界五百强企业的中方首席执行官,每月都会有不低于3万元的收入进账。然而,刘先生有着非常独特的消费方式。首先,他十分排斥名车豪宅,每逢礼拜六,他都会带着女儿前往附近的大型超市采购食品和生活用品,为了图个便宜,他也非常关注当天的特价优惠。不光如此,刘先生还是一个砍价的高手,他最辉煌的“战绩”是在果品批发市场将一箱橙子以底价拿下。

通过上面两个案例你将不难发现,财富在于使用,而不是在于拥有。现代财富理念是会赚钱更需会花钱。会花钱是一门学问和艺术,会花钱不同于吝啬,更不同于铺张,会花钱,花上一万元是正当;不会花钱,花上一分钱也是浪费。也就是说,会花钱犹如把好钢用在刀刃上,会花钱能得到效益和回报,能为你赚到更多的钱开道。

对每个人来说,要在消费上理财,就得为做到智慧消费制订出一份财务计划。

制订财务计划的方法有很多种。首先,你得对自己的资金流向有一个大体的了解;其次,你还得弄清楚在哪些方面可以节省开支。比如你在工作午



餐上花的钱并不少，可你并没有意识到，一顿午餐花 20 元，对白领单身贵族来说也许算不了什么，但是如果你把 1 个月的午餐费用加起来，再乘以 12 个月，差不多就是 5000 块钱。再比如，如果你每天抽 1 盒香烟，按 6 元钱 1 盒计算，那么全年的费用加起来就是 2000 多块钱。为了实现更大的目标，你应该放弃什么，又应该选择什么，都应该做到心中有数才行。

做好消费计划也是门学问，应该细到不能再细才好，比如包括购物时机和地点，再配合时间性或季节性，这样你就能省下不少开销。你可以把每一段时间需要的东西列一个清单，然后一次性购买，这样不仅省时，而且利于理性消费。平时要尽量减少去商场的次数，因为货架上琳琅满目的商品很容易让你的购买欲一发不可收拾，结果便是无限量超支。

有了家庭后居家过日子也一样，若心无计划，挣多少花多少，由着自己的性子来，恐怕未到发薪之日便已经捉襟见肘、苦不堪言了。可见，很多时候认真做好家庭预算也是一条理财良策。

那么，家庭预算究竟该怎么做呢？在此给你提供以下建议供参考。

当你拿到本月的工资时，先别急于花掉，而是将家庭开支分类开列出来。通常的分类是：生活必需品开支、灵活性开支、兴趣开支、投资开支。此类别划分可根据自己的实际情况来定，比如喜好结交者可拿出适当现金建立友谊基金，用于朋友间的礼尚往来，喜好打扮的可设“美丽”开支。

在开支类别明确后，可根据主次加以区别对待，并按比例作合理安排，这将由各家的实际情况来决定，比如：租房者，每月的租金固定扣除，则租房开支为 A 级（必需）；平日生活必需品开支也为 A 级；而灵活性开支，如为解决医疗、游玩、服装、交友等突发性事件的开支，可定为 B 级（次必需）；兴趣开支等可定为 C 级（非必需）。在具体分配时，按市价扣除必需品开支或其他可明确的开支，其余则设定可承受的数额，然后，按类别放入几个纸袋中，用时从中支取。另外，若家庭欲投资于住房或其他项目时，可先将投资开支于月初存入银行，最好存定期。若到月末，有的开支袋尚有余额，可将其存一个活期，积累两三个月，用于添置换季衣物或其他大件必需品，也可



提取一部分继续存入定期。

有了财务计划，你就能大大减少消费的盲目性，从而使日子过得张弛有度。而事先做好计划也是智慧消费和生活的关键。

具体地讲，新节俭主义又分为两种情况，一种是在不影响生活品质的状况下花费尽量少的钱获取尽量多的愉悦；另一种情况是在一定成本下，花费所获得的价值远远超过花费本身。新节俭一族崇尚简单，无论是穿着还是家居，都摒弃挥霍和浪费。但它不是传统意义上的节俭，而是对过度奢华、过度烦琐的生活方式的一种摒弃，其本身的意义就是简单生活。新节俭主义的精髓是更加理性地安排生活，像不为情绪买单、将 AA 制进行到底、参加团购大军等这些新节俭主义生活的做法，能为你节省许多不必要的开支。

## 4. 为何人们都偏好买房而不是租房结婚

如果你现在还年轻，刚毕业找到一份工作，不确定是否在一个城市连续住上两三年，也不需要通过买房子得到税收减免优惠，那么你当前最好的选择就是租房。然而，如果你打算在一个城市住上三到五年，并且还打算在不久的将来和爱人步入婚姻的殿堂，而且认为房价会涨，自己又能付得起首付，那么你就应该选择买房。

一般来说，租房具有这样三个明显的优点，即灵活机动、负担小、初期成本比较低。你刚开始自己事业的时候，可能会频繁地更换工作。新的工作、租金上涨、想更换更大的公寓或希望住在一个环境更好的社区等，都会让你更换住所。这时，租房就比较合适。租房的人不必负责房屋的维修与修缮等，这样一来生活成本就比较小。虽然新的承租人刚开始要支付押金，但将远远低于购房支出。

但是租房也有缺点，比如说租房的理财收益少，可能会限制你的生活方

式，而且还会涉及大量的法律细节。承租人不会因为房地产增值而受益，同时也无法控制房东向你提出更高房租的要求。另外，承租人也不能很好地享受抵押贷款的利息优惠。承租人在房里开展活动往往会受到限制，承租人常常不可以随意养宠物或者装修房子，在家里聚会或者开音响也会受到房东的限制。大多数承租人会选择和房东签订租约，其中承租期限和押金往往是让人头疼的问题。如果你在承租期限内需要换房子，那就可能会损失押金。另一种情况是你不想换房，可是承租到期后，房东以各种理由不让你续租，此时你就不得不再寻找其他住处。

很多人都梦想能拥有属于自己的房子，尤其是快要结婚的人，更希望能拥有一套属于自己的房子。既然这样，那么你在购房前就要考虑好这个重大财务支出的优缺点，还要评估不同的住房类型，并确定你可以负担的金额。

无论你是购买公寓还是购买别墅，你都会产生一种住房所有者的自豪感，同时潜在的利益是房地产的增值。拥有住房所有权能让你更好地享受个性化的生活，你可以在自己的房子里随心所欲地装修、招待客人，而不用像租房那样束手束脚地过日子。但是拥有自有住房时，租房时的灵活机动、负担小以及初期成本低的优势就都不存在了。你必须得承担起银行的月供，并且当你想更换居住环境时，房屋可能会很难被出售，而且你还得承担住房的维修改建等各类成本。

当你确定住房的消费预算时，你必须综合考虑你所能承担的费用首付、收入水平及对当前生活开支的影响。此外，你还应该充分考虑到当前的抵押贷款利率、房地产将来潜在的价值以及你支付月供、赋税和保险费的能力。在第一次买房时，你的房子不可能完全符合你的期望，但是理财师的建议是你应该购买你可以承担的房子。在某些情况下，你可能会愿意购买毛坯房。这种房子需要装修，需要你自己干一点活儿，但是你可以以较低的价钱将其买下来，和爱人一起按照自己的经济条件和需求来装修自己的房子，这样看来也未尝不是一件好事。

其实，对于任何人来说，无论是租房还是买房，都是生活方式的一种选





## 经济学常识

择罢了。如果你的经济条件现在还可以,那么建议你根据自己的经济水平及承受能力选择买房生活。现在房价上涨很快,房子也成为一种很好的经济投资。说不定现在你以较低的价格买进了,等过了若干年后其价格上涨,到那时你有实力的话再转手卖掉,也能从中获得一笔数目可观的利润作为回报。

## 5. 孩子的学费从何而来

有人算过这样一笔账,从小学到初中,国家规定是义务教育,但学生除生活费用外,还需其他的支出。从初中到高中、中专、技校,则支出的费用更大。一名大学生除学费外,费用最少要3万元,多的要10万元。19年培养一个大学生,一个家庭至少需支付教育费用10.5万元,多的需要30万元。如果孩子现在还很小,等到孩子上高中、大学的时候,其教育费用肯定还要上涨。如此大的教育经费数目,对于一般家庭来说一下子很难支付得起。

对于一个家庭来说,购房的支出是一项数额巨大、分期付款时间很长的支出,而孩子的教育投资也是一项数额大、投资时间长的家庭支出。如果家庭在这两项投资支出上没有及早做准备,到了需要巨额资金的时候再来筹集,就很容易影响家庭的消费水平和投资计划,甚至会影响孩子的教育水平。那么,如何尽早准备孩子的教育投资支出呢?

一般来说,教育储蓄和教育保险是积累教育资金的两种方式。“教育储蓄”是国家特设的储蓄项目,享有免征利息税、享受优惠利率等一些优惠政策,即使存款人采取的是零存整取的储蓄方式,其存款利率仍按定期存款利率计息,目前最高的存款限额为2万元,存款期限分为1年、3年和6年。以2万元6年期的教育储蓄为例,其到期利息收益有1000多元,比相同额度和存期的国债收益要高。但也有很多父母认为,教育储蓄虽然政策优惠,但吸引力并不是特别大,而且国家设定的门槛过高,除了很多人对零存整取与定



期之间的利息差不感兴趣外,许多学龄前或刚入学的低年级学生不能参加储蓄也是一个缺陷。

“教育保险”是由人寿保险公司推出的险种之一。这类保险的特色是,孩子从出生到其 15 岁都有资格投保,然后在孩子上高中(有些保险公司规定为初中)开始,获得保险公司分阶段的现金给付。教育保险的优势主要有这样几个方面:一是计划性强,家长可以根据自己的预期来安排现在的保险投资,用倒推法来选择险种和保额。二是保险可以算作一种半强制性的储蓄。三是,投保人(例如父母)在保险期内发生重大不幸,可以免交以后各期的保费,但被投保人到期仍可得到保险公司足额的保险利益;被投保人在保险期内死亡,保险公司将按保单现金价值补偿给投保人。但由于教育保险具备了保障功能,投保人要支付一定的保费。目前,教育保险有分红型和非分红型两种,一般而言,同保额下的分红型的教育保险比非分红型保险保费要高一些。另外,保险分红有可能高于银行利息,也有可能低于银行利息。

善用投资的复利效果及早规划,也是一种比较理想的积累教育资金的方式。虽然实际教育资金会随时间膨胀,但另一方面,时间愈久,投资的复利效果也愈好,可帮助家庭累积财富。所以,家庭为孩子的教育储备资金应及早开始。有能力承受一定风险的投资者也可以考虑基金等一些投资工具。用基金定期定额方式积累教育基金是一个不错的办法,有强制储蓄的作用,又有分散资金入市的特点了,减少投资风险。家庭教育准备资金投资应避免高风险,重在保值、稳健增值。当然,每个人在投资的时候,都应该选择适合自己的投资组合。

自 2004 年 11 月 8 日光大银行抢到银监会批准的人民币理财的第一单以来,国内大多数银行都开展了理财业务。人民币理财产品比现行的储蓄存款利率收益略高些,其收入主要来源于收益比较稳定的国债投资,如金融债、中央银行票据等,具有收益高、风险低的特点。中国社会调查事务所在京、津、沪、穗四地的专项调查显示,74% 的被调查者对个人理财服务非常感兴趣,41% 的被调查者需要个人理财服务,约 70% 的居民希望自己的金融消费



## 经济学常识

有个好的理财顾问，即金融理财师。委托专职的金融理财师为自己的家庭理财，可以最大限度地规避投资风险。教育投资理财需要尽量降低风险，所以，选择恰当的理财产品，或者同时购买多个理财产品，比如一部分钱用于购买教育保险，一部分交给银行的专职理财师进行教育储蓄，还有余钱可以购买风险较低的基金产品，让专职的证券金融理财师为你理财。这样，就可使自己的资金积累和金融投资达到保值和适度增值的目的。

## 6. 神奇的财富增值工具——复利

“复利是人类最伟大的发明”，这是爱因斯坦曾说过的一句非常著名的话。可以这样说，如果没有复利，财富的增长速度就会大打折扣。一个成功的家庭理财师，应善于利用复利为自己谋取更多的利益。

很久以前，有个非常喜欢下围棋的国王，在他所管辖的国家里，他的棋艺无人可比。为了能找到一个可以和自己下棋的对手，他下了这样一道诏书：“不管是谁，只要能将我打败，我就会答应他提出的任何一个要求。”

有一位年轻人知道了这件事后，来到皇宫，要求与国王下棋。二人棋逢对手，各有来路。经过一番激战，国王最后成了年轻人的手下败将。国王问年轻人：“你想要什么奖赏呢？”年轻人回答：“我只想要一点很小的奖赏，在棋盘上的第一个格子中放上一粒小麦，第二个格子中放进前一格子的一倍，依此类推，每个格子中的小麦数量都是前一个格子的一倍，一直将棋盘的每一个格子填满。”国王一听，觉得他的要求很低，便非常高兴地答应了下来。

但结果却出乎国王的预料，因为后来将整个国库的粮食都给他，也填不满棋盘的所有格子。虽然一粒小麦看上去不怎么起眼，但是最后竟然需要数十万亿吨的小麦才能满足年轻人提出的要求。

这个古老的故事所讲述的就是复利的惊人之处。从表面上看，年轻人提出的要求很低，但是在很多次乘方之后，就迅速变成了无比庞大的数字。所以，我们可以这样说，真正的成功来源于伟大的复利。

商务印书馆《英汉证券投资词典》中解释：复利是由本金和前一个利息期内应记利息共同产生的利息，即由未支取利息按照本金的利率赚取的新利息，人们往往称之为息上息、利滚利，不仅本金产生利息，利息也产生利息。

在这里，复利的计算公式是：

$$S=P(1+i)^n$$

其中：P= 本金，i= 利率，n= 持有期限

复利计算的特点是：把上期末还的本利作为下一期的本金，在计算时每一期本金的数额是不同的。

在《漂流瓶》这部电影中，有个暴发户看上了一位年轻貌美的姑娘，一心想娶其为妻，于是便非常大方地对她说：“我有的是钱，你只要开个价就行。”这位姑娘一听，马上对他说道：“很简单，我要求不高，你只要给我一个月的钱就可以了。第一天你只需要给我1分钱，第二天给我2分钱，第三天给我4分钱，第四天给我8分钱，以后每天给我的钱是前一天的两倍，一直给到第30天，只要你给完了这30天，我就会心甘情愿地嫁给你。”

暴发户一听心里高兴极了，说：“这还不简单，我一次性全部给你，拿计算器来。”然后便开始计算。当他计算到第20天的时候，心里有些害怕；当他算到第25天的时候，已经是满头大汗了；当他算到第30天的时候，已经不知如何是好了。因为到了第30天时，他需要给这位姑娘一笔巨大的资金，这笔钱对于20世纪80年代的中国人来说，是连做梦都不敢想的一件事。

这个故事讲的同样是复利的伟大之处——尽管起步资金很低，但经过若干次的复利计算之后，资金能够达到令人难以想象的天文数字！

复利之所以有着如此巨大的魅力，是由于它具有两个非常重要的因素：



## 生活中不可不知的 经济学常识

时间与收益率。在收益率相同的情况下，时间越长收益越大，并且收益会越来越高；在时间相同的情况下，收益率越高，整体收益就会越高，并且差异会越来越大。

我们可以这样算一下，假如你出生在一个非常普通的家庭里，家里没有多少财富，但是如果你的父母在你出生之后，每天都能拿出一元钱为你的将来进行投资，若利率保持在 20%，那么这便意味着你在 32 岁时就可以成为一个百万富翁了。

当了解了复利的神奇之处后，你在理财的时候，就可以充分运用复利的时间与收益率来为自己创造价值了。只要选择的理财产品恰当，你就能得到滚雪球式的投资回报，而这也就是复利式的盈利方式。

## 7. 学会储蓄，把钱存入银行最保险

城乡居民将暂时不用或结余的货币收入存入银行或其他金融机构的一种存款活动，称为储蓄存款。储蓄存款是信用机构的一项重要资金来源。发展储蓄业务，在一定程度上可以促进国民经济比例和结构的调整，可以聚集经济建设资金，稳定市场物价，调节货币流通，引导消费，帮助群众安排生活。与中国不同，西方经济学通行的储蓄概念是，储蓄是货币收入中没有被用于消费的部分。这种储蓄不仅包括个人储蓄，还包括公司储蓄、政府储蓄。储蓄的内容有在银行的存款、购买的有价证券及手持现金等。

由于现阶段众多家庭的投资风险承受能力有限，所以很多居民仍选择将闲置资金存入具有安全性高的银行。在中国，储蓄存款的基本形式有以下几种：

### 1. 活期储蓄

活期储蓄指不约定存期、客户可随时存取、存取金额不限的一种储蓄方



式。活期储蓄是银行最基本、最常用的存款方式，客户可随时存取款，自由、灵活调动资金，是客户进行各项理财活动的基础。

活期储蓄以 1 元为起存点，外币活期储蓄起存金额为不得低于 20 元或 100 人民币的等值外币（各银行不尽相同），多存不限。开户时由银行发给存折，凭折存取，每年结算一次利息。

活期储蓄是适合于个人生活待用款和闲置现金款，以及商业运营周转资金的存储。

## 2. 零存整取定期储蓄存款

这种存款每月存款额固定，一般 5 元起存，存期分 1 年、3 年、5 年，存款金额由储户在开户时自行约定，每月存入约定存款金额一次，中途如有漏存，应在次月补齐，未补存者，视同违约处理，到期销计账户时，违约前存入的金额按开户时利率计付利息，违约后存入的金额按活期利率计付利息。

## 3. 整存整取定期储蓄存款

整存整取定期储蓄存款一般 50 元起存，存期分 3 个月、半年、1 年、2 年、3 年、5 年，本金一次存入，由储蓄机构发给存单，到期凭存单支取本息。

## 4. 存本取息定期储蓄存款

存本取息定期储蓄存款一般 5000 元起存，本金一次存入，存期分 1 年、3 年、5 年，由储蓄机构发给存款凭证，到期一次支取本金，利息凭存单分期支取，开户时可以约定每个月或几个月取息一次，由储户与储蓄机构协商确定。如到取息日未取息，以后可随时取息。如果储户需要提前支取本金，则按定期存款提前支取的规定（即按活期存款利率）计算存期内的利息，并要扣回多支付的利息。

## 5. 定活两便储蓄存款

定活两便储蓄存款由储蓄机构发给存单，一般 50 元起存。存单分记名、



不记名两种，记名存单可以挂失，不记名存单不可以挂失。

## 8. 为自己的人生幸福买单——保险投资

在人的一生中，总会不可避免地遇到各种风险的考验，如疾病、失业、交通事故等。而这些风险都不可避免地会给人带来各种伤害。

面对生活中潜在的风险，人所能做的事情就是将风险转移，如把它转移到保险公司去，进而达到风险管理的目的。风险管理是指通过对风险的认识、衡量和分析，选择最有效的方式，主动地、有目的地、有计划地处理风险，以最小成本争取获得最大安全保证的管理方法。

现在市场上的保险有很多种，大概分为两大类，一类是投资型保险，另一类是非投资型保险，即我们常说的保险。

### 1. 意外伤害保险

意外伤害险，是指被保险人由于意外原因造成身体伤害或导致残废、死亡时，按照约定给付保险金（通常包括丧失工作能力、丧失手足或失明、因伤致死及医疗费用等给付）的人身保险。

伤害必须是人体的伤害，人工装置以代替人体功能的假肢、假眼、假牙等，都不是人身天然躯体的组成部分，故不能作为保险对象。

伤害还必须是意外事故所致，是指外来的剧烈的偶然发生的事故。只有同时具备“外来”“剧烈”“偶然”三个条件，才能构成该合同的保险事故。

### 2. 医疗保险

医疗保险是指被保险人在保险有效期间，发生因疾病所导致的各种医疗费用，或因疾病所致残废或死亡，保险公司按照合同规定给付赔偿的一种保险。

人活在世上，吃五谷杂粮，加上风吹日晒，时间一长难免会生病，大大小小的疾病让人痛苦不堪不说，还要支付巨额的费用，而且也不是每个家庭都有那么多的钱可以拿出来。有医疗保险作为后盾，生活就会安心不少。

### 3. 养老保险

养老保险，说白了就是在你到法定退休年龄后可以领到退休金的保险。它是为了解决劳动者在达到国家规定的解除劳动义务的劳动年龄界限，或因年老丧失劳动能力退出劳动岗位后的基本生活而建立的一种社会保险制度。据估测，到 2035 年，我国 60 岁以上的人口将接近 4 亿，占那时总人口的 27.5%。到那时，一对夫妻将要供养 8 个老人。因此，养老保险应引起大家的重视。

一般来说，当你和公司签订合同的时候，公司应该给你购买养老保险，这是法律规定的。人不可能永远不退休，当你退休在家的時候，就要靠养老保险生活。

### 4. 失业保险

失业保险是职工在暂时失去工作或转换职业期间，没有经济收入，生活发生困难时，由政府提供物质帮助的一项社会福利制度。政府建立失业保险基金，并以税收优惠的形式负担部分费用，职工和用人单位按工资收入的不同比例，按月向社会保险经办机构缴费，职工失业后，可持有关证明向当地劳动就业机构申请领取失业救济金。

### 5. 机动车辆险

随着生活水平的提高，人们的需求也在提高，现如今有不少家庭拥有私家车，有的家庭还不止一辆。但是在这个乐观数字的背后，我们也要看到，每年车祸的数量在不断增加，因此为自己和车辆增加一些保障就成为一件非常紧迫的事了。



## 生活中不可不知的 经济学常识

机动车辆保险由基本险和附加险组成。基本险包括车辆损失险、第三者责任险、乘客座位责任险、驾驶员座位责任险。附加险包括全车盗抢险、无过错损失补偿险、自燃损失险、前后挡风玻璃单独爆裂险、新增加设备损失险、不计免赔率特约险、免税车辆关税责任险、承运货物责任险等。如果家庭经济条件不错,可以根据家庭的实际需求来选择相应的险种,从而最大限度地保障车辆与家人的利益。

### 6. 投资型保险

投资型保险兼具投资理财和保险保障的双重功效,同时可以免交利息税,既能满足居民资产保值增值的需求,又能为居民的家庭财产和人身提供保障,因此备受人们的青睐。不过,如何选择却有讲究。

投资型保险主要有投资联结保险、分红保险、万能保险等。

投资联结保险在投资回报上,主要与保险公司的投资收益或经营业绩有关。保险公司资金运作良好,经营效率高,投保人就能获得较好的收益。也就是说,保险公司与投保人利益均享,风险共担。

分红保险在养老和储蓄方面是个很好的选择。它集保险和投资功能于一体,基本上按期返还,甚至还会有分红。像平安的“千禧红”“鸿利”等就属于分红保险,而泰康人寿的“世纪长乐”则属于终身分红保险。

万能保险与其他投资型保险不同,其投资金额只是保户所交保费的一部分。保险公司要在保费扣除各种费用后(如保单管理费、贷款账户管理费、附加险保险费,有的公司还要收取部分领取手续费和退保手续费),再将剩下的钱进行投资。

总的来说,正确地购买保险,是给自己的生活增加保障的明智之举。它是人们日常生活中必不可缺的工具。因此,当你在对日常收入进行分配时,应该考虑保险部分的资金投入,这样,万一哪天你不幸遭遇了风险,保险这时则能部分弥补风险所带来的损失,减少家庭经济状况的变动幅度,从而使家庭财务能长期健康地运行,它对生活所起的保障作用由此可见一斑。



## 9. 不能不懂的资产增值方式——股票

随着经济的发展和人们生活水平的不断提高，现在有越来越多的人加入到了股票投资活动中。因此，我们要想掌握必要的经济学知识，就不能不懂一种资产增值方式：股票。

有个和尚从来不炒股，也从来不想炒股，但是却被人生硬地拉进了股市，拿着自己仅有的香火钱，开始了他的股市生涯。但和尚终究还是和尚，头脑怎么也开不了窍，当别人买入的时候他不买，当别人卖出的时候他也不卖。当股市上涨的时候，很多人抢购，但和尚却说：“阿弥陀佛，钱财乃身外之物，钱就让给他们去赚吧，当股市下跌的时候，和尚却说：“阿弥陀佛，我不下地狱，谁下地狱？洒家来拯救你们，都卖给我吧。”结果和尚从来没被套住，而且他在股市下跌时候买的股票居然能够大涨，别人却在为自己提前割肉而后悔不已。在股市里，这么多精明的商人都没赚到钱，但和尚却轻松地赚到了很多钱。

如果你在1965年投资1万美元在巴菲特买的股票上，那么35年后的今天，你的财富就可以积攒到5000万美元，正好是美国标准普尔指数同期投资报酬率的100倍。巴菲特在11岁时候，就以38美元开始投资股票，而今天他的财产规模已经积累到了60亿美元。巴菲特是如何进行投资做到这一点的呢？我们究竟应该向巴菲特学习什么？要知道，巴菲特这个被称为美国股神的英雄几乎成了神话。步步高创始人段永平曾花600万美元购买了和巴菲特吃一顿午餐的权利，接着著名的私募人赵丹阳也同样花了600万美元和巴菲



特共进午餐。那么巴菲特究竟是一个什么样的神话，能让人们如此顶礼膜拜？他靠什么投资技巧，居然在一生的投资中百战百胜，并号称永远不会赔钱的炒股人？

市场上的财经类读物中提到巴菲特的时候，大都讲到了一个贯穿他一生也是众所周知的投资理念——价值投资。所谓价值投资，就是选好有成长潜力的公司，购买其股票，并长期持有。巴菲特号称绝不做强线。所以很多中国人都学习巴菲特的思路，买一只股票长期持有。于是有的投资人就买了中国工商银行的股票，不管市场行情如何，他都充耳不闻，一句话：他要学习巴菲特，高涨时候不抛，低谷的时候也不放弃。结果一笔投资持有好几年不见什么成效。

如果将这笔投资拿去做别的生意，也许早就赚得不止现在这个数字了。

巴菲特的长期投资价值观到底是不是适合中国股市？有些股民对巴菲特丧失信心了，因为他们觉得巴菲特的投资理念对自己来说没有什么意义。如果巴菲特只做长线投资，那么他在 2008 年抛售中石油股票说明了什么？他短线也做。只要赚钱他都做。一个真正的投资家永远不会把投资的诀窍告诉别人，所以巴菲特对媒体讲的公开的投资技巧一个也没有，只有一个哲学理念：长期持有。理念的东西谁都明白，但那并不实用。而巴菲特讲的长期持有，也只是适合大的投资公司的理念。比如他投资了可口可乐，但他在可口可乐最困难的时候，通过董事会救可口可乐公司于危难之中。这不是一般小股民能投资得起的。

一般来说，散户比较适合做短线赚钱的生意。比如，与其拿几万元去长期持有一个公司的股票，还不如在短线上挣足了钱，再重点投入一个公司的股票，重仓持有来得好。如果巴菲特真像他自己讲的那样只做长线，那么 2009 年他的公司一时亏损，他又何必懊恼呢？其实巴菲特误导了很多投资者，人们都觉得长线是有道理的，都去做长线，但不知道资本的一个基本常识，就是等量资本带来等量利润，当资本很少的时候，你去投资长线，即使 10 年之内给你带来的利润率很高，也不如你将大量资本放在利润率低的项目上所

获得的利润高。打个极端的比喻，你将1元钱投资在一个项目上，利润率是100%，和你将1000元投资在一个项目上，利润率只有1%，哪个项目会有更多利润呢？1元钱的项目你可能获得1元利润，而1000元的项目，你却赚了10元钱。如果第一个项目你需要坚持10年，第二个项目就需要1年，那么你第一个项目的投资是10年获得1元，而第二个项目的投资却是10年获得100元，所获得的利润是第一个的100倍。如果我们把1000元用于长线投资呢？10年之后，我们获得了1000元的利润，远远大于第二个项目10年的投资收益。这说明了，如果资金少，那么则根本不适合去做长线持有，而应该选择短线搏击。那么少量资金怎么才能多赚钱呢？答案：追逐短期的高利润。具体地说，就是你可以用1元钱去追逐高风险的短期暴利，不断地进行重复操作，不断地转换股票品种。比如你将1元钱今天投资在贵州茅台上，连续拉了两个涨停之后，你就赚了2毛，接着再撤出，去寻找暴利股票。如果没有，哪怕赚一毛钱，也要忽进忽出，避免资产损失。在这种情况下，很多股民都知道怎样去寻找这样的股票，巴菲特在操作中石油的时候有一个做法值得我们学习。即，你不需要看报表分析，你只需要看，这个公司的实际情况。所以巴菲特去了加油站，这是最直接反映一个公司真实价值的地方，然后再看市盈率。市盈率是预期利润与目前公司市值的比价，如果你预计这一年内预期利润与市值的比价已经大于15，就不适合再投资，但是这个利润的计算一定要自己去估算，这样你才能找到“黑马”。如此一来，对于财务报表的利润你未必要相信，你应该相信自己判断的利润。而很多时候，也只有做到不迷信财务报表，不迷信神话，只相信自己的眼睛，才能做一个合格的投资人。

总之，股票作为个人资产的一种增值方式，只要运用恰当，还是可以为你带来可观的收益的。不过，要想炒好股，技术方面的要求也是很高的，遵循以下步骤渐渐步入股市，赚钱对于你来说才能是水到渠成的事情。

- (1) 留意国家政策、财经新闻或者消息，了解证券业、股市情况。
- (2) 学习股市基础知识，为进入股市做好理论准备。
- (3) 熟悉各种指标的使用方法和原理，进入模拟股市进行实时模拟操作，





## 经济学常识

建立和验证适合自己的操作方法和规则。

(4) 用小量资金进入股市做实盘买卖操作，进一步验证自己操作规则的有效性，进而不断完善。

(5) 真正进入股市，开始赚钱的伟大计划。

## 10. 尝试一种高风险的投资——期货

现在，让我们来了解一种高风险的投资方式：期货。期货交易是一种专业性强、宜由行家来操作的投资。大量事实证明，不管商品的价格是上涨还是下跌，有经验的期货投机者总能通过期货买约或卖约来为自己谋取到利益。但对于一般投资者来说，就未必这么幸运了。所以，在涉足这一高风险投资区之前，投资者应有自知之明，要懂得量力而行。

期货投资经常会受到金融风暴的影响，在其影响下，大宗商品的价格经常会经历前所未有的波动，于是期货投资便不断地上演着或喜或悲的投资故事。

江先生在期货市场泡了十多年，金融风暴这波大行情让他的资金一下从60万元暴涨至1000万元。江先生专门从事农产品期货市场研究工作，但他也从未间断亲自操盘投资。多年进行的农产品研究工作，让他坚信国家会不惜一切保护好农民利益。他预测，国家一定会大量收储大豆，而且会提高收购价。2008年10月，国家收储大豆150万吨，收购价高于期货价。当时市场上还有人不相信这是真的。江先生预测国家还会收储，并且还会提高收储价，他把这一消息告诉了自己的许多朋友，但有些朋友却并不相信。

江先生从大豆每吨3000元时开始建多头仓单，之后一直看“多”。2008年12月底，国家再次收储大豆150万吨，2009年1月，国家第三次收储大豆300万吨。大豆价格也跟着一路攀升，春节过后，江先生平仓时已经赚了1倍多。



根据同样的判断和分析,采用同样的模式,2008年12月,他从每吨2800元开始做多白糖,直到春节过后,白糖涨到每吨3100元时平仓,于是又小赚了一把。

期货的含义是:交易双方不必在买卖发生的初期就交收实货,而是共同约定在未来的某一时候交收实货,因此中国人称其为期货。通常又称为期货合约,是指由期货交易所统一制定的、规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量标的物的标准化合约。这个标的物,即期货合约所对应的现货,它可以是某种商品,如铜或原油,也可以是某个金融工具,如外汇、债券,还可以是某个金融指标,如三个月同业拆借利率或股票指数。

为什么会这样呢?因为卖家判断他手中的商品在某个时候价格会达到最高,于是选择在那个时间段卖出,以便获得最大利润。简单地讲,期货赚的就是买卖的差价。

期货交易的特点是投资量小,利润潜力大。期货投机者一般只要投入相当于期货合约值10%的保证金即可成交。这是因为他们可以先订买约再订卖约,也可以先订卖约再订买约,最后买约卖约两抵,投机者有结清合约的义务,故没有必要拿出相当于某一合约商品全部价值的资金。而期货投资者拿出的保证金则仅仅是为了在必要时抵偿买约和卖约商品的价格差额。

现在我们来举个简单的例子,期货投资人小马在5月份看涨豆价,于是买进一份9月份到期、成交价为每蒲式耳6元的大豆期货合约。大豆期货合约每份为5000蒲式耳,买约值30000元,但小马只需付3000元的保证金就行了。

由于他判断十分准确,豆价在7月初涨至每蒲式耳7.5元。小马决定解单,随即卖出一份成交价为每蒲式耳7.5元9月份到期的大豆期货合约。卖约值为37500元,除去买约值30000元,获利7500元。小马原来3000元的投资就此翻了一倍还多。

期货合约具有统一的规格,买卖双方不必直接打交道,而是通过期货合



## 经济学常识

约清算所成交的交易，故一纸合约可以多次易手。要买时，买方和期货合约清算所订买约；要卖时，卖方与期货合约清算所订卖约。

如果投机者察觉到某一商品价格有看跌的趋势，那么他就可以先订卖约，待到价格下跌时，再签订低价买约而牟利。如果他判断失误，商品价格不仅没有下跌反而上涨了，他就不得不签一高价买约而亏本。因此，我们有必要了解一下期货套利有什么策略，在操作过程中是怎么进行套利的。

### 1. 利用股指期货合理价格套利

从理论上讲，只要股指期货合约实际交易价格高于或低于股指期货合约合理价格，套利交易就可以实现赢利。但事实上，交易是需要成本的，这导致正向套利的合理价格上移，反向套利的合理价格下移，形成一个区间，在这个区间里套利不但赚不到利润，反而会导致亏损，所以这个区间就是无套利区间。只有当期指实际交易价格高于区间上界时，正向套利才能进行；反之，当期指实际交易价格低于区间下界时，反向套利才可进行。

股指期货合约的合理价格我们可以表示为： $F(t, T) = S(t) + S(t) \times (r-d) \times (T-t) / 365$ 。

这也就是说，涨得越高正向套利盈利空间越大，跌得越低反向套利盈利空间越大或越安全。

### 2. 利用价差套利

合约有效期不同的两个期货合约之间的价格差异被称为跨期价差。在任何一段时间内，理论价差的产生完全是由于两个剩余合约有效期的融资成本不同而产生的。当净融资成本大于零时，期货合约的剩余有效期时间越长，其产生的基差值就越大，即期货价格比股指现货值将会高很多。如果股指上升，两份合约的基差值就会以同样的比例增大，即价差的绝对值会变大。因此市场上存在通过卖出价差套利的机会，即卖出剩余合约有效期短的期货合约，买入剩余有效期长的期货合约。如果价格下跌的话，相反的推理就会成

立。如果来自现金头寸的收入高于融资成本，那么期货的价格将会低于股票的指数值（正基差值）。如果指数上升，正基差值就会变大，这时只有采取相反的头寸策略才会实现获利。

目前，我国共有四家期货交易所，它们分别是：上海期货交易所、郑州商品交易所、大连商品交易所和中国金融期货交易所。前面三家主要开展商品期货交易，只有中国金融期货交易所是以推动金融衍生产品的开发和交易为己任。

如果你也想做期货交易，可以先在自己的电脑上下载个模拟软件，如招商银行的期货模拟软件就不错，然后再在论坛上学习经验，最后再考虑实际操作。总的来说，期货风险大，因此在选择期货交易一定要慎重。此外，你还需要注意以下几点：

- （1）找一家依法批准设立的证券期货经营机构开户。
- （2）不要盲目入市交易，先要了解期货的基础知识、交易技巧。
- （3）做模拟交易的时间不能少于两个月，两个月的模拟交易过程中要尽力去了解价格变动的规律，同时参看两本以上的期货技术分析书籍。
- （4）在确认对于期货交易有一定心得后，先入少量资金进行一手交易最少两个月（以中线交易为主）。
- （5）最重要的一点就是要保持良好的心态，不要给自己太大的压力。

## 11. 让“眼光”为你赚钱——艺术品投资

艺术品投资，被很多人视为一种高雅的理财方式，因为它既可以保值、增值，同时也能满足个人爱好，从而使雅致的爱好和理性的理财通过此种投资方式结合在一起。所以，如果一个投资者的个人素质低下、专业知识和经





验不足，那么他在进行艺术品投资时就会遭遇很大的风险。可见，作为一名艺术品收藏者，眼光才是第一要素。

现代西方最有影响的经济学家之一——凯恩斯在总结自己的投资技巧时，作了这样一个形象的比喻：投资如选美。在一场选美比赛中，美女多如天边的云彩，一旦你猜中了谁是冠军得主，大奖就会属于你。实际上，这个道理同样适用于艺术品投资，因为艺术品收藏蕴含着收藏家的审美情趣，更表现出人们对美的认识和向往。所以，在进行艺术品投资前，你一定要培养自己独特的审美眼光。

作为一名收藏者，你需要掌握丰富的知识，比如艺术史知识、绘画知识、市场知识、文学知识、历史知识、民俗知识等。同时也要在日常生活中注意培养自己独特的审美眼光和高超的鉴赏能力，从而形成属于自己的独特的收藏审美标准，这将有利于以后你对艺术品的鉴别。

对于一个普通收藏者来说，你将很容易对个别艺术品作出感性审美判断或是经验性的评论。相反，如果换成形形色色、种类不一的艺术品的话，要想从中看出具有普遍性的、能得到大众认可的美的本质，则不是一般收藏者能做到的。收藏家对于艺术品的欣赏，一般是通过对藏品的观察，从而辨别出其真正的内涵，进而将感情投入其中。美学能够弥补感性认识的不足，同时它也是研究感觉和情感的一门科学，是人类心理活动中的重要组成部分，它可以通过自然美、艺术美的表现形式，从而使人们对艺术品的赏析上升到一定的高度。

每一门艺术都有其独特的不可替代的审美特性。每一件艺术品，都具备一个必要条件——独创性。因此，从某种程度而言，独创性是艺术品的本质属性，它有如下要求：第一，独立创作而成；第二，作品必须具有一定的个性或达到一定的创作高度。所以，在鉴别艺术品时，你有必要从这一方面来考虑。

随着我国经济的不断发展，中国艺术品市场发展态势良好，艺术品的经济价值在不断上升，艺术品投资市场越来越火。艺术品投资与其他投资一样，



同样有规可循。一般来说,判断标准有如下四个方面:

### 1. 真

对于艺术品投资者来说,艺术品的真伪是一个非常重要的前提条件。现在,有许多代笔、临摹、仿制以及伪造品在艺术品市场上流通,使得艺术品市场鱼目混珠,导致很多人花大价钱买了假货,结果只能是血本无归。为了避免这种情况的出现,收藏者须学会分辨真假。

### 2. 精

当你决定投资艺术品时,一定要以“精”为标准选择艺术品。但这也不是说一般性的作品就没有市场。在艺术品市场上,所谓“精”,指的是在价位相同或相差无几的情况下,要尽量挑选出最有价值的作品。

### 3. 全

如八屏条或四屏条的字画,由于年代久远,缺少其中一个条幅;单件艺术品有虫蛀孔或有破损,修补之后仍然可以看得出来。这些都是品相较差的艺术品,都属于不全者。一旦拍卖,此类艺术品卖价会比较低,不适合拿来投资。所以,作为精明的艺术品投资者,选择时一定要在“全”字上下功夫。

### 4. 稀

俗话说,“物以稀为贵”,这是千古不变的真理。在艺术史上那些独树一帜的艺术品,都是艺术品投资中的宝贝。那些具有创新意义并能做到独具一格的艺术品,其投资价值将会相当高。那些极为罕见的佳作,以后极有可能获得丰厚的投资收益。达·芬奇的《蒙娜丽莎》是众所周知的名作,可谓稀世珍宝,其价值是难以用金钱来衡量的。

不过,需要注意的是,艺术品投资与其他投资一样,也具有一定的风险性。所以,如果你只是艺术品的普通爱好者,在收藏艺术品时,一定要仔细分析,量力而行,要能根据自身的实际情况去作出正确的选择。一旦作出超



## 经济学常识

出自己经济承受能力范围的投资行为,将会令你承担很大风险。事实上,从几百元的票证到成千上万元的瓷器,艺术品市场到处都存在着投机炒作行为。正是因为这些原因,你在投资艺术品时,一定要理性对待。

此外,在投资艺术品时,你也需要了解艺术收藏品普遍具有的三个特征:第一,投资艺术品不一定是经济实力强大的投资者才可以,同样也适合普通投资者。由于好的艺术品是稀缺、不可再生的,所以,作为后入市的朋友,只能从原投资者的手中获利,这就决定了投资收藏回报整体上呈现出上升的趋势。第二,艺术品不仅具有较高的历史研究价值,同时也具有传承文明的艺术价值,所以保存的时间越长,相对而言其增值的空间就会越大,回报率就会越高。第三,无论艺术品市场如何大起大落,也不会像股市、债券市场那样通过采取政策和行政干预等手段进行调控,所以,只要所收藏的艺术品不存在赝品和品相差这两个问题,一般来说就不会出现贬值的情况。

总之,艺术品投资这个领域的水很深,如果你不是行家轻易不要参与到这个行业中来。但是如果你真想涉足这一投资领域,如下几点建议供你参考。

(1) 看看有关方面的专业书,像油画、国画、书法等方面的。如果你自己具备了一定的专业知识,那么上当受骗的概率就会下降不少。

(2) 看专业的期刊、报纸、杂志,多关注当下收藏品的动态。

(3) 经常浏览下专业网站,比如雅昌艺术网、荣宝斋、保利等经营艺术品的网站及相关的专业论坛等。

(4) 找真正懂行的朋友帮忙。但要注意,有时就是身边的朋友或艺术家合起伙来骗你的钱。如果不是这种情况,那么合理的介绍费、中介费等还是要给的。

## 12. 用汇率也可以大做文章——炒外汇

随着人们理财观念的不断增强,现在有不少人开始炒外汇。

对外汇比较熟悉的人总会遇到这样的情况：同样是 100 美元，有时可以兑换到 60 多英镑，有时却只能兑换到 50 多英镑。为什么会出现这种情况呢？

主要原因就是汇率在“作怪”。当然，这也是为什么有些人投资外汇能赚钱，而有些人则赔本的重要原因之一。大名鼎鼎的索罗斯于 1992 年突然对英镑发起了阻击战，在英镑汇率不断下跌的过程中，他只用了短短一周的时间，就让自己轻松获取了 9.5 亿美元的高额利益。于是，我们不难看到利用外汇理财的巨大威力。

如今，越来越多的人开始关注汇率。而事实上，合理利用汇率确实能帮你赚取一定的利益。下面让我们比较全面地了解一下汇率。

汇率，可称为外汇行市，也称汇价，即一国货币兑换另一国货币的比率。说白了，外汇也是一种商品，如果把另一个国家的货币视为商品的话，汇率就是买卖该国货币的价格。汇率高低对出口商品贸易、服务贸易、技术贸易在国内外市场上的价格竞争力等都有很大的影响。在国际贸易中，汇率能起到不可或缺的杠杆调节作用。

对于一般人而言，无论是投资国内市场还是投资国外市场，他们最想知道的往往都是投资技巧。因为只有掌握了一定的投资技巧，才能获得更多的利益，才能改善自己的生活质量，过上好日子。在许多人的眼里，外汇市场极为复杂，投资策略高深莫测。究其本质，投资策略虽有所不同，但是还有一些东西是基本的、易于掌握的，具体内容如下：

### 1. 投资时最好用闲置资金

如果你以家庭生活的常规支出来投资，一旦外汇市场不景气，出现亏损，就会直接影响生计，如吃饭、穿衣、教育经费等。这样一来，反而会加大在投资市场里失败的概率。主要原因在于，如果没有强大的经济后盾，人从心理上来说已经处于下风，所以在作出决策时，如果不能全面看待投资过程中遇到的种种问题，就会直接影响自己的决策。所以，能亏得起多少就做多少，最好使用自己的闲置资金。

## 经济学常识

### 2. 认清自我

纵观许多成功的投资者，你将不难得出这样一个结论：他们之中的大多数数人能够控制好自己的情绪且严于律己。因此，你在进行外汇投资时，一定要先了解自己的性格，容易冲动或过于情绪化都会对外汇投资产生消极影响。

### 3. 不要轻易改变主意

一般来说，当天入市的价位和计划是应该事先制订好的，不要一看到价格有所涨或跌，就轻易改变自己的主意。要知道，以一时价位的变化来判断从而作出决定，是一件非常危险的事情。

### 4. 不要盲目追随他人的意愿

那些成功的投资者，从来都是按照自己的意愿办事，他们不会盲目听从别人的想法。当大多数人认为应该买进时，他们却总是首先找机会沽出，这就是为什么进行外汇投资只有少数人能成功的重要原因之一。

### 5. 合理制定止损位置

在进行外汇投资时，掌握制定止损位置的技巧对于你来说将会发挥极其重要的作用。要知道，投资外汇风险较大，为了最大限度降低损失，在进行每一次的入市买卖时，你都需要订下止损位，也就是我们平日里所说的，当汇率跌至某个预定的价位并且还可能下跌时，在最短的时间内交易结清，这样将能让你控制损失。

要想炒外汇成功，就不能靠耍小聪明，必须下功夫去学习、去研究，形成自己的操作风格，不要总想一口吃成胖子。要尽量避免对各类分析方法一知半解，也不要拿着某一两点似是而非的根据就盲目建仓，或对盈利前景过分乐观，不考虑如果亏损了怎么办。不愿意做符合客观实际的操作计划，纯粹靠碰运气，碰对了就赚一把，碰错了就认倒霉，这样的炒外汇方式就是在进行一场赌博。



那些真正的炒外汇的专业人士，在没有作出周密计划之前是绝不会下单的。他们在下单之前，会对市场可能出现的各种变化作出预测，并制订出应对计划——涨了怎么办？跌了怎么办？不涨不跌又怎么办？……他们从来不打无准备之仗，从来不靠耍小聪明，碰运气，侥幸从市场获取利润。

### 13. 让专家为你打理财富——购买基金

如果从会计角度分析，基金是一个狭义的概念，它指具有特定目的和用途的资金。因为政府和事业单位的出资者不要求投资回报和投资收回，但要求按法律规定或出资者的意愿把资金用在指定的用途上而形成了基金。通常来讲，所谓基金是机构投资者的统称，它包括信托投资基金、单位信托基金、公积金、保险基金、退休基金，各种基金会的基金。而现有证券市场上的基金，则包括封闭式基金和开放式基金两大类，并具有收益性功能和增值潜能等特点。

对于很多人来说，是否购买基金，最大的障碍在于人们是否具有一个开放的心态。有个基金理财产品的忠实爱好者，他一有机会就向自己的亲友推介基金，向他们讲述基金赚钱的故事。他的愿望就是让亲友都来分享牛市盛宴，赶乘资本市场的财富快车，减少通胀损失。家庭聚会当然少不了这个话题。然而，他这边热情洋溢、娓娓动听地介绍，听众那边却是各念各的经，观念很难统一。

他的弟弟与他亲密无间，可惜的是执掌财权的弟妹搞财会工作久了，胆子变小了，只想在小区花园里晒晒太阳玩扑克，悠闲地过自己的“太太”生活，怎会对风云诡谲的资本市场产生兴趣？所以，不管他如何说，他就只是笑笑，钱袋子依然紧捂不动。

这个人一心想说服家人购买基金。虽然他承诺诚实信用、勤勉尽责，但



## 经济学常识

不能保证一定可以赢利，也不能保证最低收益。于是就有人问他：为什么要这么勇于“揽事”呢？

他回答说，全球性流动性过剩局面短期难变，人民币升值还有不小空间，我国经济增长势头良好，新兴的中国股市又处于“转轨”时期，这里面都蕴藏着巨大的潜能有待释放。股市走牛、基金走好的趋势大可期待。

这个人的看法非常精准，基金相对来说是一种比较安全的投资方式。

假设你有一笔钱想投资债券、股票这类证券，但自己又一无精力二无专业知识，钱又不是很多，于是你就想到与其他十个人合伙出资，雇一个投资高手，操作大家合出的资产进行投资增值。如果十多个投资人都与投资高手随时交涉，那岂不乱套？于是你们就推举其中一个最懂行的牵头办这件事。

当然，这个办事的人，投资人不能亏待他，应该定期从大伙合出的资产中按一定比例提成给他，由他代为付给高手报酬。这个办事的人牵头出力张罗大大小小的事，包括挨家跑腿，有关风险的事向高手随时提醒，定期向大伙公布投资盈亏情况等。但他不可白忙，提成中的钱应该有他的一部分劳务费。上面这些事就叫作合伙投资。

将这种合伙投资的模式放大 100 倍、1000 倍，就是很多人听过却不敢涉足的基金。如果你手中目前恰好有一笔富余资金，那么适当地投一点钱，有人帮助自己管理，你又何乐而不为呢？

1926 年，一个普通的美国人杰克出生了。之前，杰克的父母打算买一辆当时价值 800 美元的福特 T 型汽车，但是因为杰克的出生，他们便决定把这 800 美元投资在杰克身上。他们选了一种相对稳妥的投资——美国中小企业发展指数基金。

杰克的父母由于各种原因，慢慢地就将这件事忘记了。在杰克 75 岁生日的那天，老杰克偶然间翻出了当年的基金权利凭证，给他的基金代理打了个电话询问现在的账户余额。放下代理的电话，他又给自己的儿子打了个电话。

老杰克只对儿子说了这样一句话：“你现在是百万富翁了！”原来，老杰

克的账户上有 3842400 美元!

从这个故事中我们不难发现,基金带来的回报是惊人的!但是对美国市场 1926 年到 2002 年历史数据的分析可以发现:投资美国中小企业股票 75 年的累积收益率是 4803 倍,对应的以复利计算的年化收益率是 11.97%;投资大公司股票的累积收益率是 1548 倍,对应的复利计算的年化收益率是 10.29%。

在这 75 年间,世界经历了 1929 年的股市大崩溃、30 年代初的大萧条、40 年代的世界大战、50 年代的人口爆炸、60 年代的越战、70 年代的石油危机和萧条等让众多投资者倾家荡产、血本无归的种种危机。

更为离奇的是,在 20 世纪 90 年代的大牛市中,还有 90% 的人没有赚到钱!为什么杰克却可以实现这么好的收益呢?原因有很多,其中最为重要的是他选择了基金并坚持长期投资。

从这个理论上讲,如果我们也像杰克的父母那样,用 800 美元来投资一只平均业绩的开放式基金的话,以复利计算,那么 50 年之后,我们的资产就能达到 4938522 美元。

如此看来,通过购买基金的方式,让专家来帮你打理财富,的确是件非常有价值事情。不过对于广大投资者来说,怎么买基金,除了要掌握一定的方法外,也需要注意一些事项,以确保所选基金能够为自己带来收益。那么购买基金时的注意事项究竟有哪些呢?下面就为你作几点说明。

(1) 基金不是越便宜越好。基金投资,不仅仅要关注当前的投资成本,更重要的还是以后的表现和业绩。一只基金能不能给您带来回报、带来收益,其决定因素有很多。故而在购买基金时不能仅看当前的净值,更应该关注基金公司的品牌、诚信度以及基金经理的管理水平和过往业绩等。

(2) 有条件的参照基金排名。具体做法您可以参考世界知名的基金评价公司晨星公司的排名,在排名靠前的基金中选择适合你的基金。同时在你持有某一基金的过程中应该按某个固定的时间段跟踪你的基金,及时评价和调整你的基金组合。而不要单纯地选择目前排名最好的基金。





## 经济学常识

(3) 买老基金还是新基金。买基金需要考虑的几个关键问题是适不适合你, 成长性如何。在新基金出来之初, 应该先跟踪一段时间, 同时还要看是哪个基金公司出的, 如果品牌好的公司考察时间可以短些, 如果是新的基金公司, 观察的时间就应该长些。

(4) 考察是否应长期持有。对基金是否应长期持有这个问题, 我们需要持谨慎客观的态度。长期持有, 对基金投资来说虽然很重要, 但投资者如果为了获取基金净值的价差收益, 频繁地将基金进行买入和卖出, 将会大大增加申购、赎回的成本, 这实际上也等于直接损害了自己的投资收益。而根据基金公司的不同, 申购、赎回一只基金一般要承担 1.5% ~ 2.0% 的交易费用, 这远高于股票的交易成本。更为重要的是, 基金投资组合的投资方式一般会使得基金在短期内的收益不如股票, 而能在较长的时间内让基金获得持续、平稳的收益。相关统计证明, 股票价格总体上具有不断向上增长的长期历史趋势, 这也是基金长期投资能够赢利的重要依据。

但长期投资并不等于简单的一直持有。正确的长期投资理念应该是“长期投资心态 + 中期策略性操作”: 即在坚定证券市场存在长期投资价值的前提下, 采取阶段性调整投资重点的方式, 如此可大大提高投资有效性。一言以蔽之, 任何投资成功的关键在于成功地把握住了趋势, 对于基金也不例外。

(5) 应该通过认真分析证券市场波动、经济周期的发展和国家宏观政策, 从中寻找买卖基金的时机。

(6) 尽量选择后端收费方式。基金管理公司在发行和赎回基金时均要向投资者收取一定的费用, 其收费模式主要有前端收费和后端收费两种。前端收费是在购买时收取费用, 后端收费则是赎回时再支付费用。在后端收费模式下, 持有基金的年限越长, 收费率就越低, 一般是按每年 20% 的速度递减, 直至为零。所以, 当投资者准备长期持有该基金时, 选择后端收费方式有利于降低投资成本。

(7) 尽量选择伞形基金。所谓伞形基金, 是指在一个母基金之下再设立若干个子基金, 各子基金独立进行投资决策的基金运作模式。其主要特点是



在基金内部可以为投资者提供多种选择,投资者可根据自己的需要转换基金类型(不用支付转换费用),在不增加成本的情况下为投资者提供一定的选择余地。

伞形基金的本质特点就是若干只子基金共同使用其上面的一把“伞”,这把“伞”就是基金契约,而单一基金的组织结构较为简单,单独拥有一个基金契约,伞形基金采用开放式的经营方式。其优势主要体现在四个方面:

第一,收取的管理费相对较低。因为伞形基金旗下各子基金在一个相同的管理框架内运作,更好地突出基金规模大,品种全,管理统一的特点,并使伞形基金在托管,审计,法律服务,管理费用等方面享有经济优势,降低了管理成本,为基金收取的管理费拓宽了下行空间。

第二,投资者可在伞形基金下各子基金间方便转换:伞形基金内部可以为投资者提供多种投资选择,投资者可根据市场行情的变化以及各子基金的经营业绩情况,方便地选择和转换不同的子基金。

第三,各子基金间转换的成本较低。各单一基金之间的转换,从单位权证上“背签”提出申请到收到赎回款项通常至少需要一个星期,且转成新基金还需交付相当的首次购买费;而伞形基金的投资者可随时根据自己的需求转换基金类型,具有时间短,转换费用较低的特点。

第四,伞形基金有利于基金管理公司稳定客户,减少赎回压力。

## 14. 使你的资产保值增值的投资——黄金

如今,黄金作为一种永久、及时的投资方式越来越受到人们的关注和青睐。黄金作为一种货币,具有不变质、易流通、保值、方便投资等诸多优点。当然,随着国际经济环境的变化,黄金的价格也会上下波动。不过,任何时候,就算所有的纸币都不能花了,黄金仍然可以作为货币被拿来使用。因此,



黄金自然而然地成为人们新的投资品种，尤其在不确定的经济、政治环境下。

## 1. 黄金投资分类

(1) 实物金。实物金包括金条、金币和金饰等。虽然实物金的投资回报率很高，但是由于其涉及的金额一般较高，因此危险性也会比较大。实物金只有在金价上升之时才可获利，要是金价没有上升的话，尽管黄金也许不会贬值，但是它会套牢你的资本，影响你在其他方面的投资。并且一般的实物金买入及卖出价的差额较大，因此将其视作投资并不适宜。而金条和金币由于不涉及其他成本，是实物金投资的最佳选择。

(2) 纸黄金。所谓纸黄金，就是黄金的纸上交易。纸黄金不像实物金那样需要你买黄金买回来，或者要看到实实在在的黄金。进行纸黄金投资的人只在个人开立的“黄金存折账户”上进行买卖交易。这样一来，也许有人会产生疑问：我作的是黄金投资，但是却连黄金都没看到，还要把自己的投资交给银行去打理，要是银行给我做手脚怎么办呢？这一点投资者不必担心，银行绝对不会随意操纵金价，因为黄金的价格是根据国际金价实时调整的。

纸黄金具有安全性高、成本低、变现速度快、交易方式规范、手续费低等诸多优势。但是纸黄金也存在一些缺陷，虽然它可以等同持有黄金，但是账户内的“黄金”一般不可以换回实物，如想提取实物，必须补足足额资金。

并且，纸黄金和实物黄金都有一个共同的缺点，那就是不能做空。也就是说，当黄金价格下跌的时候，投资者就无法进行黄金投资操作了，只能等待下次金价的上涨。如果投资者手中持有纸黄金而没有及时卖出，那么就只好自己承担黄金价格下跌的损失了。

## 2. 黄金投资的优点

不管进行哪种黄金投资，它都具有许多其他投资品种所不具备的优点：

首先，黄金投资是世界上税务负担最轻的投资项目。在现实中，很多投资品种都需要交税，并且有些税是人们很容易忽略的，比如像国外的遗产税。

当你想将财产转移给你的下一代时，如果直接使用投资产品，那你就需缴纳大部分税额，但是如果将其变成黄金的话，你就可以省去这些税额了。可见，把遗产留给下一代的最好的办法就是将财产变成黄金，然后由你的下一代再将黄金变成其他财产，这样就可以彻底免去高昂的遗产税。

其次，产权转移很便利。如果转让黄金的话，你不需要作任何登记，但如果是转让诸如住宅、股票的话，你需要办理过户手续，这一过程会很麻烦。举个例子，假如你现在打算将一栋住宅和一块黄金送给自己的子女，你会发现，将黄金转移很方便，让子女搬走就可以了，但是住宅就会费劲很多。由此看来，其他资产的流动性都没有黄金这么优越。

再次，黄金市场没有庄家。任何地区性的股票市场，都可能存在着幕后庄家，这些庄家操纵着整个市场。但是黄金市场却不会出现这种情况，因为黄金市场是全球性的投资市场，现实中还没有哪一个财团或国家具有操控整个黄金市场的能力。正因为黄金市场的这种透明性，让黄金投资者获得了很大的投资保障。

最后，黄金是世界上最好的抵押品。自古以来，黄金都是一种被国际公认的物品，不管你到了哪个国家或地区，都不用愁会没有买家。这就是为什么一般的银行、典当行都会给予黄金 90% 以上的短期贷款的主要原因，就是因为其可以被抵押。黄金是一种最好的抵押品，像其他如住房抵押贷款额等，最高不会超过房产评估价值的 70%。由此可见，黄金确实是一种可以让你保值增值的很好的投资产品。

虽然黄金是一种市场风险比较小的理财产品，但是投资者也应保持理性。特别是一些对黄金投资知识了解不多的人。“股市有风险，入市须谨慎”，这样的话同样适用于黄金投资。投资者需要摆正心态，科学地进行投资。如果黄金投资者盲目跟风入市，就会承担很大的风险。因此，你需要注意规避黄金投资操作风险。对于那些投资门槛较低、易于操作的黄金实物交易和纸黄金等，你可以试着投资，而对于那些投资风险较大、门槛较高、市场信息瞬息万变的黄金期货投资，则需要谨慎对待。





## 15. 把鸡蛋放在不同的篮子里——证券组合

证券组合是指投资者对各种证券资产的选择而形成的投资组合。华尔街著名证券投资大师本杰明·格雷厄姆曾在他的著作《聪明的投资者》一书中写道：“投资者应合理规划手中的投资组合，比如说 50% 的资金应保证 25% 的债券或与债券等值的投资和 25% 的股票投资，另外 50% 的资金可视股票和债券的价格变化而灵活分配其比重。当股票的赢利率高于债券时，投资者可多购买一些股票；当股票的赢利率低于债券时，投资者则应多购买债券。”当然，格雷厄姆也特意提醒广大投资者，使用上述规则只有在股市牛市时才有效。一旦股市陷入熊市时，投资者就必须当机立断卖掉手中所持有的大部分股票和债券，而仅保持 25% 的股票或债券。这 25% 的股票和债券是为以后股市发生转向时预留的。

作为经济学的一部分，证券组合理论主要解决的是如何把个人和机构所拥有的财富在诸如股票、债券以及衍生证券等各种资产中进行最优配置的问题。1952 年，美国著名经济学家马科维茨在他的论文《投资组合选择》中首次提出了投资组合理论，这个理论后来演变成为现代金融投资理论的基础。马科维茨认为，在一定的条件下，投资者的投资组合选择可以简单理解为平衡两个因素，即投资组合的期望回报及其方差。风险可以用方差来衡量，通过分散化可以降低风险。投资组合风险不仅依赖不同资产各自的方差，而且也依赖资产的协方差。这样，关于大量的不同资产的投资组合选择的复杂的多维问题，就被约束成为一个概念清晰的简单的二次规划问题，即均值——方差分析。对此马科维茨给出了最优投资组合问题的实际计算方法。马科维茨的理论也被誉为“华尔街的第一次革命”。



通常，经济学里的“理性人”，指的是人类有一种趋利避害、追求自身利益最大化的天性。依此类推，用定向思维观察，通常投资者的低买高卖、随行取势也可算是一种“理性”行为。然而，马科维茨的“理性”不仅是一种获取财富的动因，也是一种实现财富的智慧。他的投资组合理论解决的是如何选择出最优的证券组合问题。在起伏跌宕的证券市场中，进行任何一种证券交易都会因为其未来的不确定性而遭遇风险袭击。因此，如果投资者倾其所有的投资于某种证券，就好比把所有的鸡蛋放在一个篮子里，风险若是接踵而至，只会让自己损失惨重。所以，为了分散风险，投资者应该同时进行多种证券的交易，选择多种股票的有效组合。这种把鸡蛋（即全部资产）放在不同篮子里的智慧，可以使投资者有效地规避风险。

小孟 2005 年毕业后，应聘到北京的一家报社做了财经记者。因为业务关系，他结识了一位房产公司售楼经理，两人一见如故成了好朋友，正是在这位经理的动员之下，小孟向朋友借了 10 万元，在郊区买了一套 60 平方米的商品房。因为房子离单位太远，他自己没法住，就将其租给了一对刚结婚的朋友。

几年下来，小孟的收入不断提高，同时租房也有一笔可观的收入，不但还清了 10 万元的借款，自己还积攒了 5 万元的积蓄（全部为银行存款）。不久前，因为考虑自己的深造和提高生活质量等消费需求，加上租房的朋友去了美国，房子空了出来，所以他便把这套房子卖了，收入现金 50 万元。这样，小孟的个人总积蓄为 55 万元。

小孟是个非常聪明的人，他给自己作出了这样的理财规划：花 5 万元参加某大学的 MBA 培训班，买辆 10 万元左右的经济型轿车，将 1 万元用于旅游，再租一套月租金为 1500 元左右的房子。其余的钱全部用于证券投资。其中 5 万元购买国债，8 万元投资基金，10 万元投资股票，2 万元购买保险，剩下的钱都存入银行，以备不时之需。

这样，东方不亮西方亮，每年小孟都能从投资中获得丰厚的回报，小日



子过得可谓芝麻开花节节高!

在上述案例中,小孟的理财规划正应了那句“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”的投资名言。在证券投资中,如果你把鸡蛋放在同一个篮子里,那么你承担的风险就会变得很大,万一这个篮子砸了,全部鸡蛋也就都碎了。为了减少这种全盘皆输的局面,你最好把鸡蛋分开放在不同的篮子里,即使一个篮子里的鸡蛋砸了,还有其他篮子。小孟通过投资国债、基金、股票等建立的证券组合很好地规避了风险,可以说是非常明智的做法。

在现实生活中,证券组合的方式是实现投资多元化的基本途径之一。一般来说,它有如下几种组合方式:

### 1. 投资工具组合

投资工具组合指不同投资工具的选择和搭配。选择何种投资工具,一方面要考虑投资者的资金规模、管理能力以及投资者的偏好;另一方面则应考虑不同投资工具各自的风险和收益以及相互间的相关性。

### 2. 投资期限组合

投资期限组合指证券投资资产的长短期限的搭配。不同的投资工具所形成的资产的期限是不同的,同种投资工具所形成的不同的资产也会有不同的期限。证券投资的期限组合主要应考虑:投资者预期的现金支付的需求,包括支付的时间和数量;不同资产的约定期限及流动性;经济周期变化。

### 3. 投资的区域组合

证券投资的区域组合主要应考虑各国资本市场的相关性、各国经济周期的同步性、汇率变动对投资的影响三个因素。

针对以上三种证券组合方式,投资者可以灵活进行选择,这样就能有效地规避投资风险,从而让自己的收益达到最大化。

## 16. 存钱反而会赔钱的元凶——负利率

负利率时代的到来,对那些热衷于储蓄的人来说,将是一个不得不接受的事实;而在那些积极理财、投资意识强的人的眼中,它却意味着赚钱时代的到来。因此,你需要积极调整理财思路,让自己的钱不再“赔钱”。

娜娜和雯雯大学毕业后一同分到了某电脑公司做程序开发员,两人技术能力都差不多,所以收入相同,但两个人的理财观念却大相径庭。

娜娜的理财思路比较灵活,前些年看股市比较红火,她利用自己懂电脑的优势,购买了股票分析软件,天天K线D线的研究,并把平常积攒的3万元钱全部投入股市中。一年多后,她的股票市值涨到了6万元。后来,她见股票涨幅太大,各种技术数据也显示风险的降临,于是果断平仓。这时,单位附近正好开发了一条商业街,由于当时股市红火,所以购房的人寥寥无几,最后房产商不得不将现房降价销售,她使用这6万元买了一套沿街商业房。三年时间,她的沿街房子已经升值到了30万元。她将房产出手,把30万元全部买成了开放式基金,结果一年多的时间又实现了20%的赢利,30万元成了36万元。就这样,娜娜的小日子让人羡慕不已。

雯雯在理财上则显得比较保守。刚毕业那两年她的积蓄和娜娜不相上下。为了稳妥起见,她一直都将钱存在银行里,满足于每年坐收利息的状况。但她没有考虑到货币贬值因素,后来随着“负利率”时代的到来,雯雯的积蓄也在不断“负增长”。

负利率,作为一只“看不见的手”,它让不善理财者尽尝通胀带来的苦果,



## 经济学常识

让其辛辛苦苦积攒下来的家财不但没有增值反而贬值。而对于那些善于理财者,它让他们尽享负利率带来的理财果实,从而使其钱财像滚雪球一样快速增长。

要知道,金钱是有时间价值的,存款利率就是对储户支付的时间价值的报酬。从实用主义的角度来看,储户所得到的利息报酬应该高于同期物价上涨幅度,主要是消费物价指数 CPI。如果利率高于 CPI,那么就是正利率;如果利率低于 CPI,就是我们这里讲的负利率。

负利率时代的到来,迫使你必须积极地调整理财思路,通过行之有效的投资手段来抵御负利率。抵御负利率的手段有很多,如尽量少储蓄、多消费,或者以理性的头脑和积极的心态投资股票、房产等,原因很简单,因为你的投资收益越大,你抵御通货膨胀的能力就会越强。

关于利率,有这样一个著名的例子。

假如青年人在选择职业的时候只考虑收入因素,哪里收入高就去哪里,现在有两种职业——歌女和医生。同时,假定从事这两种职业的人一生中的总收入是相同的,那么请问青年人应该如何选择?

歌女这项职业,年轻貌美时收入会比较高,但是随着年纪的增长,收入会下降,以至于最终“无人问津”。而医生这项职业,在求学之际收入是零甚至是负数,然后做见习医生时收入也会很少。但是等到了 30 岁之后,随着经验的不断增加,求医的病人数量也会慢慢增长;到 40 岁后,求医的病人便会踏破门槛,那时收入就会越来越多。

所以,你不难找到答案,即应该选择将未来收入折算成当前的现金价值后,收入总额较大的那种职业。而要将未来收入折成现金,就必须考虑到利率。利率高,则未来收入的现金价值低;利率低,则未来收入的现金价值高。因此,职业的选择由利率来决定,也就是说,利率高就去当歌女,利率低就去当医生。

歌女的早期收入会比较高,医生的收入则会比较低,因为利息率是正数,同样的收入,越早获得,折合现金后财富越多。如果歌女一生的总收入与医生的总收入相等,若利率过低,那么医生就会拥有较高的折现财富;如果利



率过高，则会使歌女的折现财富高于医生。也就是说，如果医生的一生总收入较高的话，那么就会有一个利率值使歌女与医生的折现财富相等。市场利率若高于此利率，那么选择歌女这项职业收益会更大；低于此利率，则应选择医生这项职业。

当然，负利率不可怕，可怕的是在面对负利率时你的表现却是无动于衷！

于是就有人戏称央行的连续加息不是施惠于民而是夺利于民，而这些都是“房奴”们没有想到的。比如胡先生 2006 年年底贷款买房，50 万元贷款 20 年还清。胡先生算了一笔账：2007 年前五次加息后（注：第六次加息没有再增加五年期以上贷款利率），2008 年每月还贷额将增加 245 元，利息总额就会增加 4 万多元；如果是公积金贷款 30 万元 10 年期，那么今年其每月的还贷额将增加 92 元，利息总额多出了近一万元。

现在城里的年轻人，为了买房，基本上都是负资产，其父母往往也会把积蓄的大部分拿出来资助他们付首付。所以，加息对于绝大多数人来说，所获之利不过是鸡肋，增加的负担却是实实在在的。

但是人们崇尚储蓄，也不是没有道理的。比如，小连是一名大学教授，他就有坚持每月存钱的习惯。他存钱主要是为孩子将来的教育作打算，这是一笔主要支出。另外，防病防灾也需要留下一笔钱。

民以食为天，这是传统农业社会的至理名言。但是到了当代社会，民以什么为天？当然是收入，因此对于很多普通人来说，钱包的厚度往往决定了其生活态度。

总之，负利率的受害者主要是低收入者和老年人，这种情况不利于社会和谐，只会为通胀恶化和资产泡沫推波助澜。要扭转负利率，必须马上启动加息。但加息这条路不是每个人都可以享受到好处的，那么在这种情况下，将自己存在银行里的钱进行多项分配和投资则不失为明智之举。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 人脉也是财脉 ——人际交往中的经济学常识

---

社交是为事业铺平道路的有效手段，社交中也离不开经济学。想想看，有多少生意在商宴、酒桌上被轻松搞定，省却了百般周折？看看自己，你在社交中是否做好了准备以饱满、积极的形象出现在别人面前，让人耳目一新？你是否话说得恰到好处以致让听的人心花怒放？打好社交这副牌，需要你有一定的天赋，也需要你平时留心、不断练习。社交是事业的助推剂，有了它的辅助，你的事业将经历新的腾飞！学学社交中的经济学，能让你更轻松自如地迎来送往。

---



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



## 1. 处理好你的人际关系

俗话说，好风凭借力，送我上青云。在这个世界上，人脉是个很奇妙的东西，它遵循经济学的基本常识，既有投资也有回报。但奇怪的是，它超出了经济能够解释的范围，因为在人脉上有时不起眼的小投资，就能让你日后获得巨大的回报。可见，人脉圈是一个人迈向成功的必经之途。

詹姆斯小的时候，他父亲这样教育他：“詹姆斯，如果你想成功，从现在开始，你就应该关心自己所见到的每一个人。”从那以后，詹姆斯对见到的每一个人都很关心，先是把对方的名字记下来，然后再了解对方的其他情况。到了对方的生日，他会送上祝福的卡片；对方的结婚纪念日，他会送去一束玫瑰以表心意。后来他为此专门建立了一个档案，叫作“麦凯 66”档案，表示每个人有 66 个空格的问题，包括姓名、性别、年龄、生日、星座、血型、嗜好、学历等，甚至包括他的孩子和爱人的相关信息……

有一次，詹姆斯去拜访一个大企业的老板，希望说服这位老板来买他的信封。可是，不管詹姆斯怎么说，这个老板就是不肯买。詹姆斯还是在他的 66 档案上更新了记录，并且不断地和这个老板保持联系。有一天，他获悉这个老板去了医院，原来是老板的儿子出了车祸。他马上翻开档案，一看，老板的儿子，12 岁，崇拜篮球明星迈克尔·乔丹。

詹姆斯的人缘很好，他正好认识迈克尔·乔丹所在的公牛队的教练。詹姆斯买了一个篮球寄给公牛队的教练，并麻烦他邀请乔丹和全体球员们在上面签了名。

公牛队教练将签好名的篮球寄给了詹姆斯。詹姆斯把篮球送到了医院里，小



男孩一看，篮球上竟然有乔丹的签名，顿时兴奋得活蹦乱跳，整夜都睡不着觉。

老板来看他的儿子时，小男孩正高兴得抱着球坐在那里，老板问道：“儿子，你怎么不睡觉？”

他说：“爸，你看这是什么？”

老板看到篮球就问：“这是乔丹签名的篮球，你怎么会有？”

“是詹姆斯叔叔送我的！”他兴奋地答道。

老板一听，说道：“詹姆斯，就是想让我买他信封的那个人吧？但我一直都没有买过他的信封啊。”

这时，儿子说了这么一句话：“爸，你应该买詹姆斯叔叔的信封，他这么关心我，你也应该关心他才对啊！”

第二天，老板主动找到詹姆斯向他致谢，并从他那里订购了大量信封。

詹姆斯的工作是卖信封，但是谁能想到，他通过卖信封结交了美国政界、新闻界、体育界的知名人物，还能让他们对他产生一种惊讶、佩服的感觉。那是因为詹姆斯是个有心人，他懂得“攻心为上”的道理，他能做到投其所好，给你惊喜。而对于别人来说，谁又会拒绝与他结交并帮他一把呢？正是由于他舍得在人脉关系上投资，才让他的生意越做越好，获得了巨额回报。

一个人要想聚财，就要先聚人，有了人气才会有财气。主动结交别人、与别人沟通，才能不断拓展自己的人脉关系；具有广阔人脉关系的人往往更容易取得成功，那么进一步又会有更多的人乐于与他们结交，成为新的集体，人脉资源更广阔了。成功与人脉就是这样一个紧密联系的共生体。成功者总是注意人脉、创造人脉，他们是绝不会将这些资源闲置在一旁白白浪费的，相反他们更懂得在什么时候用什么人脉、在什么时机求助于人脉。比尔·盖茨就是一位成功的人脉经营大师。

早在创业之初，比尔·盖茨就非常懂得利用自己亲人的人脉资源。因为当时他的母亲是 IBM 的董事会董事，所以在比尔 20 岁还是大学学生时，他



## 2. 不要算计，要诚实

四大名著《红楼梦》中有这样一句话：“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命。”可见，人为人处世不能太精明，太精于算计。有道是“人算不如天算，聪明反被聪明误”，算来算去可能最终只会算计了自己。道理很简单，因为别人都不是傻子，你怎样对待别人，别人也会怎样对待你。如此一来，甚至可能让原本很好的事情变得糟糕。

有两个出去旅游的女孩 Y 和 W，她们互相不认识，但她们各自在景德镇的同一家瓷器店内购买了同样的瓷器。在机场她们发现托运的瓷器损坏了，于是向航空公司提出索赔。因为物品没有发票等证明价格的凭证，无法确切地知道价格，所以航空公司便请这两位小姐分别把价格写下来。航空公司内部评估人员估算价值应该在 1000 元以内。

航空公司认为，如果这两个小姐都是诚实可信的人的话，那么她们写下来的价格应该是一样的。如果不一样，只能说明有人在说谎。而说谎的人应该会为了能获得更多的赔偿而写高价格，所以可以认为申报的瓷器价格较低的那位小姐应该相对可信。所以，航空公司会采用两人所写较低的那个价格作为赔偿金额，同时会给予那个给出更低价格的诚实小姐 200 元的奖励。

这时，两个小姐各自心想：航空公司认为这个瓷器价值在 1000 元以内，如果自己给出的损失价格比另一个人低的话，就可以额外再得到 200 元。

Y 很聪明，她想：航空公司是不知道瓷器的具体价格的，那么 W 肯定会认为多报损失得益，只要不超过 1000 元即可，那么她最有可能报的价格应该在 900 元到 1000 元之间。Y 心想就报 890 元，这样航空公司肯定会认

为我是诚实的，就会奖励我 200 元，这样一来，我实际就可以得到 1090 元的赔偿金了。

而 W 也很聪明，她料想到 Y 可能要报 890 元，于是自己便打算报 888 元的价格。

Y 看到表情诡异的 W，心里又开始盘算了，估计她会算计到我报 890 元，于是就填真实价格了，哼，我要来个更厉害的，我报 880 元，低于真实价格，这下她肯定想不到了吧！

故事中的这两个女孩都很精明，她们相互不停地算计着，最后都报了 689 元。她们都认为，原价是 888 元，而自己报 689 元肯定是报价低的一方了，加上奖励的 200 元，就是 889 元，还能赚 1 元。

这两个人算计别人的本事旗鼓相当，她们都暗自为自己最后填了 689 元而感到兴奋不已。最后，当航空公司收到她们的申报损失后，发现两个人都填了 689 元，料想这两个人都是诚实守信的好姑娘，结果航空公司本来预算的 2198 元的赔偿金现在只要赔偿 1378 元就可以了。最后，这两个人各自只拿到 689 元，不足以补偿瓷器本身的损失，可谓得不偿失大了！

由此可见，做人不能过于“精明”。太精明的人未必是真的聪明，有时精明过头了，事情往往会变得更糟糕。

尽管“自利”是人的一种本性，但是与人交往中，人们更需要抱着一种合作的态度。一个真正聪明的人的“自利”应该是具有前瞻性和远见的，他可以预测到事物的未来发展趋势，也可以预计到互相算计的后果只能是使他人“渔翁得利”。所以这种无谓的内耗是非常不值得的，也是没有任何价值和意义的。聪明的人应该懂得去寻求合作。尽管合作会让自己预期的利益受到一部分损失，但合作的最终结果往往会比各自只顾自己更能使各自获得更好的收益。如果你能从更高的角度去看待这种合作行为，也许你就能更好地实现自身更大的“自利”收益了。

做人不要太“精明”，这是一个非常好的古训。一个人要想把日子过得舒





服，单靠东捞一点、西沾一点，算计别人是行不通的。人要想将日子过得轻松愉快，很大程度上要靠真诚、信赖、友好，碰到难处互相帮助，有了好处大家分享。这就要求我们每一个人都不要太算计，不必担心自己会失掉什么。大家相互谦让、相互贡献、相互让利，关系融洽和睦了，这比什么都好。在现实生活中，不太精明的人容易和大家成为朋友，就因为大家可以友好相处，少有功利，不必处处抱有戒心，有安全感。相反，那些太精明的人只会让人觉得不可靠。因此，做人要聪明、机敏，但不能太精明。只有这样，我们才能培养起自己的人脉，进而为自己积攒到足够的财脉！

### 3. 朋友间也需要感情投资

这个世界上人很多，在茫茫人海中，当我们与某个人相逢并跟其成为朋友，不管我们与其相处的时间长短，这中间的友谊和良好关系都值得我们珍惜，都值得我们持续保持下去。

朋友能在很危急的关头帮上你的大忙，也能为你排忧解难。但是，朋友关系的维系却来自于你自身的努力。感情来自交流。平时多加强联系，无疑是加深你与朋友之间感情的不错办法。

尽管当今社会流行一句话：“认钱不认人”，但是“人情生意”却从来没有间断过。因为人都是情感动物，人人都难逃脱一个“情”字。这个道理放在朋友之间也不例外。因此，我们说，朋友之间在平时人际交往中也需要“感情投资”。

所谓“感情投资”，就是在平时交往之外多了一层相知和沟通，对他人多一分关心，多一些相助。即使遇到不顺心的事情，也能够相互体谅。

比如，你在生意场上遇到了彼此之间比较投缘的人，有了成功的合作，感情也自然融洽起来，这就是我们常说的“有缘”人。有缘自然有情，双方

为了加深友谊，自然就会为对方付出。但是，就算双方非常有“缘”，彼此能够一拍即合，要想保持长期的相互信任、相互关照的关系也不是一件很容易的事，你仍然需要不断地进行“感情投资”。

在商场上，这种问题表现得尤其突出。每个人都为各自的利益做事，彼此都知道商人有多奸诈，都知道人与人交往不能不提防，所以很容易互相起疑心。结果“缘”就会由合作转为对立，人情变成了敌意。最好的朋友变成最恨的人，这在商场上也是屡见不鲜的事情。

在日常生活中，朋友之间之所以会走到这一步，往往是因为双方忽略了“感情投资”。一些人常爱犯这类毛病：一旦与对方建立了良好关系，就不再觉得自己有责任去维护它了，往往会忽视双方关系中的一些细节问题。比如该通报的信息不通报，该解释的情况不解释，总认为“反正我们之间关系好，解释不解释都无所谓”，结果便是日积月累，堆积成难以化解的矛盾。

更有甚者，在和对方成为朋友后，总是一味地向朋友索取回报，而不继续进行感情投资。这主要表现为对别人要求越来越高，总以为别人对自己好是应该的。于是当别人对自己稍有不周或照顾不到的地方，就心生怨言。这种做法必然会损害双方的关系。

生活告诉我们，友谊之花需要爱心的滋润，否则它就会枯萎。朋友之间的“感情投资”也应该是经常性的，并非可有可无。所以，人们从生意场到日常交往，都应该处处留心，善待身边的每一个朋友或合作伙伴，并能做到从小处、从细处入手，将事事落在实处。这才是对与朋友之间关系和情感的维护和投资。具体地讲，你需要注意如下几点：

### 1. 塑造良好的形象

要想让朋友对你有好感，首先在主体身上要有好的影响源，即外部形象和内在素质。朋友的好感只能从你的良好形象和文明的言行中产生。只有做到谦虚不自卑，自信而不固执，坚强而不狂妄，才能给朋友留下良好的印象。



## 经济学常识

### 2. 心地诚实，待人诚恳

心地诚实、待人诚恳，做人正派，这是被人了解和欢迎的开端。如果不说真话，弄虚作假，朋友就会不信赖你，就会觉得你不可靠，时间长了就会疏远你、厌恶你。

### 3. 乐于帮助他人

一位哲人说过，人生的旅程是在朋友的扶持下走完的。当你对生活中的某一问题感到无力解决时，朋友若能对你伸出一双热情的手，无疑能给你极大的鼓舞和信心。

### 4. 尊重朋友的自尊心

俗话说，“人要脸，树要皮。”每个人都有自尊心，都希望朋友的言行能不伤及自己的自尊心。任何人在人际交往过程中都有不自觉的维护自我价值感的倾向。

我们在跟朋友交往时，必须对他人的自我价值感起积极的支持作用，维护朋友的自尊心。如果我们在人际交往中威胁了朋友的自我价值感，就会激起对方强烈的自我价值保护动机，就会引起他人对你强烈的拒绝和排斥情绪。若是这样，原本再好的关系也会遭到破坏。

如果你能做到以上这一点，你就能和朋友保持良好的关系，并能把控你们之间友谊的成本与收益。

## 4. 成为别人独一无二的朋友

所谓替代效应，是指两种商品之间的关系。当一种商品的名义价格发生了变化之后，导致消费者所购买的商品组合中该商品与其他商品之间发生了

相互替代关系，我们便将其称为替代效应。

相信很多人都曾有过这样的经历：当觉得自己生活上过得不顺心了，事业发展得不如意了，感情上出现了问题等，无论在什么地点，第一时间，你的脑海中都会出现一张面孔，渴望有一位朋友陪在自己的身边，渴望能向朋友倾诉，渴望有朋友可以依靠。如果朋友离得很近，你也许会希望立刻赶到他的身边，如果朋友离得很远，你可能就会在第一时间拨通他的电话，想听到他的声音。我们这里所说的朋友，是指那些独一无二的、没有人能够替代的朋友。

相信每个人都有自己的朋友。但有时候，我们会放着身边众多朋友不去找，而不惜花费巨额电话费和另外一个朋友聊天，我们这样做的原因就在于，这个朋友对我们来说是具有特别意义的，他在我们心中的地位是别人无法取代的。

也许有人会说，自己有很多朋友，所以，可以在难过时找这个倾诉，也可以在脆弱时找那个依靠。而这样的朋友就是可以替代的，在经济学上这也被称为替代效应。

在现实生活中，替代效应的现象可谓比比皆是。比如，北方人喜欢吃馒头、面条，而南方人则习惯于吃米饭。北方人来到南方，发现面食居然贵了好几倍，于是他只能选择吃米饭，毕竟米饭便宜很多。在这里，北方人用米饭替代面条，这也是经济学上的替代效应。但是如果市场上只有面条而没有米饭，也就是说面条没有其他替代品，那面条即使再贵北方人也得吃了。没办法，不能让自己饿肚子呀！

一般来说，一种东西的替代品越少，那么它的价值就会越高。就像古代的文物和艺术品之所以价值连城，就是因为它们没有替代品，而并非它们作为商品本身的价值。

近年来，随着社会经济的发展，专业技术人员越来越受到领导的器重，同样也是因为能够替代他们的人很少。而普通岗位上的员工之所以薪酬很低，就是因为他们所做的工作谁都能做，能够替代他们的人很多。





## 经济学常识

现如今,越来越多的商家开始认识到构成现代企业竞争力最核心的因素是文化,于是越来越多的商家开始搞起了企业文化建设。因为无论如何产品还是可能会被其他企业所替代的,但企业文化很难被复制,百年企业之所以不败,就是因为其有着优秀的企业文化。在这一理念的熏陶下,商家不断地推陈出新,力争使自己的产品独具特色,从而让其在市场上无可替代,从而能使企业具有核心竞争力。当企业做到了“人无我有,人有我优,人优我特”这几点时,便可以说是将替代效应推向了极致。

由此可见,无论是在人与人、朋友与朋友之间,还是在企业的商家之间,我们都应该注意经济学中的替代效应,力争让自己变成别人一个不可被替代的朋友或合作伙伴。只有这样,你才能将人脉变成财脉,更好地处理好人际交往中的经济学问题,进而让自己从中得到最好的回报。

## 5. 给别人送小礼物有大学问

人与人之间的关系,说到底是一种利益互惠关系。人与人之间有来有往,崇尚礼尚往来,时间长了才能加深彼此之间的关系,进而为自己建立起良好的人脉关系。如果总是有去无回,付出的一方则会觉得自己吃亏了,就会认为收益的一方为人不厚道,不可深交,久而久之,双方关系就会转淡甚至还会交恶。可见,人与人交往,必要的时候还得会送礼。人只有为自己树立良好的行为效用,才能将自己的人脉变成财脉。

深受中国传统文化影响的日本人讲究送礼是众所周知的,每年的中元(6月底至7月中)和岁末(12月底至1月初),是日本人惯常的送礼高峰期。

日本人送礼的对象多为那些关照过自己的上级、长辈以及同僚好友等,礼物一般多为食品、土特产品、生活日用品等。日本人所送的礼物价格并不贵,其象征意义往往大于实际意义。日本人迁入新居时,会向邻居赠送小礼

物，以表示关照和友好的意思；当外出旅游归来后，日本人也往往会捎回一点小礼物送给同僚或邻居，以表示大家“有福同享”。

一般来说，日本人收到别人的礼物后都要“还礼”。通常都是回赠对方一件与收到礼物的价格大致相同的礼品。如果你送的东西太贵重了，那么对方回赠你的东西也要贵重，所以，为了不让自己的送礼成为对方破费钱财的负担，日本人送礼的标准是：礼物不能太贵重，要能既表示了自己的心意，又不会引起对方的不安。

“送礼文化”在中国自不必说。在国内，元旦、春节来临之前，走亲串友的人们少不了拎上一份或多或少的礼品。在办红白喜事前，人们都会准备一本礼簿，谁送了多少礼金，送了什么礼品等，都会非常清楚地一一记录在案，等对方将来办事，也会备一份相当的礼品给对方作为回报。

不论是东方还是西方，也不论是古代还是现代，礼始终都是贯穿与维持人际关系的一个尺码。人们之所以这样崇尚礼，也是为了一种预期的收益。

从经济学的角度来看，最好的礼物应是其效用能得到最大限度发挥的东西。具体来说有这样几点需要注意：

第一，在送礼前，尽量掌握收礼人的个人偏好信息，然后投其所好，以使礼物的效用最大化。

第二，如果有关收礼人的个人偏好的信息难以获得，那就送对方最稀缺的。这就是经济学上的“钻石和水的悖论”告诉我们的简单道理，即一种物品的效用主要取决于它本身的稀缺性。

第三，如果你连收礼人什么最稀缺的信息也不知道的话，那就送对方变现程度较高的礼物（用凯恩斯的话说就是流动性最强的礼物）。因为一种物品的变现程度越高，对方就越可以方便地将它换成自己最急需的物品，进而送礼人的礼物效用就能得到最大限度的发挥。

中国自古以来就是礼仪之邦，在传统意义上能非常注重礼尚往来。尽管这样，送礼前你也需要权衡一下，应能在别人最需要的时候，雪中送炭，及时给予。送礼的时机非常重要。雪中送炭胜过锦上添花，急人所急的礼物不



## 经济学常识

需要十分贵重。对于沙漠中干渴的人来说，一袋黄金不如一罐泉水，人在最需要帮助的时候，你伸出了手，会让他终身难忘。比如，朋友家碰上意外之灾，你及时去看望他们，并以朋友的姿态出现在他们面前，给他们以帮助和鼓励，这时你送上的哪怕是一份薄礼，但礼轻情义重，它会使你和朋友之间的感情变得更加深厚，不仅能让你获得朋友的感情，也能帮你树立起重情义的良好形象。而这样的一种良好形象，无疑能让你在人际交往的过程中收获颇多。

## 6. 诚信是成本最低收获最大的行为准则

在这个世界上，做人犹如经商，同样讲究成本，同样遵循着以最低的价格获得最大收益的行为准则。做人和做生意一样，都是有成本的。

历史上的英雄人物之所以能成为英雄，是因为他们中的大多数人在做人方面是不计成本的。做英雄的成本实在是太高了，一旦失败就会失去从头再来的本钱，而如果小本经营，一辈子忙忙碌碌又太平常。所以，最好的做人方式，就是使投入和产出有个平衡，以最小的成本获得最大的收益。

“最小的成本”就是做一个普通的人，“最大的收益”就是要过着不普通的生活。比如，“听人劝，吃饱饭”和“走自己的路，让别人去说吧”就是两种截然不同的做人方式。

“听人劝，吃饱饭”，显然，这样做人的成本是很低的，因为这样做人不会为自己树敌，不过人生效益也不会很高，顶多也就是能“吃饱饭”。“走自己的路，让别人去说吧”则是高风险高产出，如果一直坚持我行我素，那做人的成本就会很高，还可能会落个刚愎自用的不好名声。

那么，在这两种人生态度上，怎样做才算是以最小成本获得最大收益呢？这就需要一个折中的方式，即走自己的路的同时也听别人的劝。



用经济学理论来说，成功做人就是要事先将成本考虑清楚，做到既不能为了压缩成本而放弃利润，也不能为了追逐利润而冒险追加成本。

张杰的工作能力很强，他在公司的业绩一直遥遥领先。虽然工作干得不错，但张杰却始终不能和同事相处愉快。原来，同事们都认为他做人过于圆滑，经常是见什么人说什么话，大家对他的印象并不好。

公司老板得知此情况后，亲自找到张杰。几番接触后，老板将张杰提升为公司的公关经理，不过在提升之前，老板和张杰有过一次长谈。

老板告诉张杰：“其实，见什么人说什么话，这本身没有什么不妥的。但问题在于你让别人都感觉到了你的不真诚，这样你的诚信度就会大打折扣。你原本想要达到的一个理想目的，是让自己成为一个受人欢迎的人。但是，你现在的做法却适得其反。这说明你做人的成本高过收益，你需要改变自身的形象。”张杰在老板的指导之下，开始尝试着改变自己，渐渐地，他不但能妥当处理工作中的难题，在人际关系方面也得到了很好的改善，同事们都说张杰变得更真诚、更容易亲近了。

对于那些受欢迎的社会宠儿，经济学家保罗·萨缪尔森曾这样说过：“离开其他人，他们什么也不是！”这其实道出了市场经济发展的真谛，即社会分工是经济发展的基础。由于分工，才可能组织全社会的生产；由于分工，才给人类带来多样化的产品和服务。每个人都是社会的一员，大家都在为社会做贡献。一旦离开了其他人，我们将什么都不是。因此我们要相互依赖，所以我们必须相互尊重。

在现实生活中，经常有这样一种人：喜欢耍小聪明，不讲诚信，常常干些损人利己的事。这种人很有市场，因为他们可以得到实惠。不过经济学中的合成推理谬误原理却告诉我们，他们的实惠并不“实惠”。

所谓合成推理谬误，指的是局部与整体往往不相一致。即局部看起来是正确的事情，从整体上来看可能是错误的；局部看起来是错误的事情，从整





## 经济学常识

体上来看又可能是正确的。

作为个体的“聪明人”，其在生活中得到的实惠，对个人来讲可能是件好事，但是在一个集体中，个体的小聪明就未必能得到实惠。因为当集体中的每个人都认为你聪明，都觉得你会损害他的利益的时候，耍小聪明、不讲诚信、损人利己的人将会受到惩罚。这就是对个人正确的事情放到集体中考虑却可能是错误的原因。从合成推理谬误原理中可以得出，做人就应该诚实、讲诚信、能吃亏。

一个对人生孜孜以求的人，付出的做人成本相对来说多点，所得到的回报也就会多点，而那些靠钻营和投机取巧的人，因为付出的做人成本少，所以得到的回报就不会太多。

不过，在日常生活中，那些做人成本高的好人往往得不到好的回报，这就好比一个正规厂家生产的产品，虽然质量好，但利润低，甚至还亏本；而做人成本低的恶人往往能得到好的回报，就像那些造假者生产的产品，虽然质量低劣，但却可以赚得盆满钵满。

但是，恶人和造假者一样，都是需要承担风险的。王蒙在自己的《劝善说》一文中曾提到过善恶报应。他在文中是这样写的：“以恶的方法一时一事得利取胜是可能的，岁月一天天过去，恶人终将受到社会的唾弃和历史的惩罚。民心向善，人心喜善，这是恶人们没有办法的事，这也是恶人们永远得不到心理平衡与光明喜悦的根本原因。”

远在大洋彼岸的美国硅谷，那里的风险资本家们在进行投资时，并不怎么看重技术、产品和计划书等这些硬件，他们只看重“人”。所有硅谷的风险投资商们都愿意看人的素质，人的聪明程度，人的反应，人的知识结构等。

投资家们知道，在硅谷，想法遍地都是，钱也非常容易找到，但是“好人”却不容易找到。如果一家公司能把最好的人招进公司，那么不管其做什么事都会很容易。

可见，无论是社会还是个人，诚信对之都具有重要的作用。对于一个国家而言，诚信是立国之本。对于具体的社会成员而言，诚信是立身之本。

人在世间生活数十年，除去必须不断学习获得知识之外，还必须有正确的价值观去指导，否则，知识也可能成为滋生罪恶的工具。诚信就是培养人走向高尚的最好方法，作为一项重要的道德准则，它指引着人们正确处理各种关系。因此，你要想获得成功与幸福，懂得如何做人是件非常重要的事。做人的最低成本，就是老老实实地做人，踏踏实实地做事。人只有抓住了做人的最低成本，他得到的收益才是最大的。

## 7. 避免人际关系中的零和博弈

中国有句老话说得好，“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”，这句话里面所蕴含的意思，借用博弈论术语来说就是避免零和博弈。所谓零和博弈，即博弈双方，一方得益便意味着另一方会吃亏，一方得益多少便意味着另一方会吃亏多少。之所以称为“零和”，是因为将胜负双方的“得”与“失”相加起来之后，总数为零。

一个游戏无论让几个人来玩，总会有输家和赢家，赢家所赢的都是输家所输的，所以无论输赢多少，正负相抵，最后游戏的总和都将为零，这就是零和游戏。

零和博弈属于非合作博弈。在零和博弈中，双方终究是没有合作的机会的。各博弈方决策时都以自己的最大利益为目标，结果便是既没办法实现集体的最大利益，也没办法实现个体的最大利益。零和博弈是利益对抗程度最高的博弈，甚至可以将其说成是“你死我活”的博弈。

在社会生活中，从个人到国家，还是从政治到经济，到处都可以发现与零和博弈类似的局面。即胜利者的光荣后面往往隐含着失败者的辛酸和苦涩。。

有一群年轻人在一家自助火锅城为朋友举办生日 Party，其中有一个年轻人拿着自己已吃过了的虾饺要求更换。而火锅城有规定，吃过的东西是不能



## 经济学常识

换的，所以年轻人的要求遭到了拒绝。双方因此发生冲突，打了起来。最后，火锅城人多势众，打败了那几个年轻人。

可以说博弈的结果是火锅城一方赢了，但实际上他们真的赢了吗？从长远来看，他们并没有赢。这就是人际博弈中的“零和博弈”，赢方所得与输方所失相同，两者相加正负相抵，和数刚好为零。也就是说，他们的胜利是建立在失败方的痛苦之上的，那么他们就得为此付出代价。但是，虽然火锅城一方赢了，但从现实的角度分析，我们不难发现，火锅城的生意会因此受到影响，人们会认为这家店的服务太差，店员居然敢打顾客，以后还是不再来这里的好。

其实，邻里之间也是一种博弈，而博弈的结果往往让人难以接受，因为它也是一种一方吃掉另一方的零和博弈。

有一个居民院，里面住着四五户人家，由于平时大家工作都比较忙，所以邻里之间很少走动。但不久前，这个院子变得热闹起来了。原因是有一家的大人为女儿买了一把小提琴，小女孩没有学过小提琴，拉得很难听，更要命的是小女孩总是在大家午休的时间拉，弄得整个院子里的人都有意见。于是矛盾便产生了，有性格直率的人直接找上门去提意见，结果闹了个不欢而散，小女孩依然我行我素。大家私下里开始议论纷纷，有年轻人更是发了狠说，干脆每家都买一个铜锣，到午休的时候一齐敲，看谁厉害。结果，几家人一合计，还真那样做了。结果小女孩终于不再拉提琴了。不过之后的几天，小女孩见到这些邻居，便如同见了瘟神一样躲得远远的。邻里关系自然糟糕极了。

上面这个案例是个典型的一方吃掉另一方的零和博弈。其实这样的结果是完全可以避免的。对于这件事，双方都有几种选择。对于小女孩这一家人来说，第一，他们可以让女儿去培训班参加培训；第二，在被邻居“投诉”之后，大人完全可以改变女儿拉提琴的时间；第三，在被邻居告知他们的不

满以后，完全不去理会。而其邻居也有如下选择，第一，建议这家的家长让小女孩学习一些有关音乐方面的知识；第二，建议他们让小女孩不要在中午休息时间拉琴；第三，以其人之道还治其人之身。

但案例中双方的选择都让人感到非常遗憾，因为他们都选择了最糟糕的方案。事实证明，在很多时候，参与者在人际博弈的过程中，往往都是在不知不觉中作出了最不理智的选择，而这些选择都是因为人们为己之利所得出的结果，要么是零和博弈，要么是负和博弈，这些都是非合作性的对抗博弈。

看到了零和博弈造成的严重后果，我们要追求正和博弈的结论也就呼之欲出了。

如果博弈的结果是“零和”或“负和”，那么对方得益就意味着自己受损或双方都受损。因此，为了生存，我们必须学会与对方共赢，从而把自己的人际关系变成是一场双方得益的“正和博弈”，而与对方共赢，也是使我们的人际关系向着更健康方向发展的唯一做法。那么，我们究竟如何才能做到这一点呢？答案就是：要善于借助合作的力量。

有这样一个关于合作的例子。

有一个人跟着一个魔法师来到了一间二层楼的屋子里，在进第一层楼的时候，他发现了一张长长的大桌子，并且桌子两边都坐满了人，而桌子上则摆满了丰盛的佳肴。虽然他们不停地试着让自己的嘴巴能够吃到食物，但每次都失败了，没有一个人能吃得到。原来大家的手臂受到魔法师的诅咒，全都变成了直的，手肘不能弯曲，因而桌上的美食夹不到口中，所以人人愁苦满面。这个时候，他听到楼上传来愉快的笑声，便好奇地上了楼，想看个究竟。而结果令他大吃一惊。那里同样也有一群人，手肘也是不能弯曲的，但是大家却吃得兴高采烈，原来他们每个人的手臂虽然不能伸直，但是因为坐在对面的人的帮助，互相帮助夹菜喂食，结果每个人都吃得很尽兴。

从上面博弈的结果来看，同样是一群人，却存在着天壤之别。在这场博





弈中，他们作出了如下选择：第一，双方合作，从而实现各自的利益；第二，互不合作，各顾各的，自己努力来获得利益。我们不难看出，在这场博弈中，只有那些合作与相互帮助的人，才能够真正实现双赢，走向正和博弈。正和博弈是一种相互合作的非对抗性博弈。而对于人际交往来说，要想取得良好的效果，我们就应该采取这种非对抗性的博弈。

可以说，在这个世界上，没有一个人能够不依靠他人而独立生活着。而在人生的道路上，我们也确实需要和其他人互相扶持，共同成长。因此，只有学会做人，避免零和博弈，你才能真正和别人实现合作共赢，而在这个过程中，你也可以收获属于自己的财脉。

## 8. 清理自己的人际关系网

在人际关系中，人应该选择那些对自己更有利的朋友，即人需要对自己的人际关系进行选择和取舍。从古至今，绝大多数人都会选择那些跟自己合得来的人作朋友，跟自己性格不和的人仅仅保持形式上的交往，也就是说，人类一直都在对人际关系进行选择和取舍。

虽然日常面对面的交流占据了人与人之间交流的几乎全部内容，但在和居住在自己周围的人以及与工作相关的人交流时，我们还是不能够马虎草率的。如果与人们面对面的交流对你来说是唯一的现实世界，那么你就不得不重视与眼前的人们之间的交往。

我们与居住在自家周围的人相遇具有偶然性，因为你在选择自己住房的时候是不可能同时选择邻居的人品的。即使是居住在同一个社区里的人，偶尔大家会聚集到一起，这时的人们不是性情相投的人群，也不是因为具有共同的爱好而聚集起来的人群。所以，哪怕是邻居，也不都是志同道合的。

即使是近邻，他们在各方面也可能与你存在 180 度的差异。比如，有些

人的兴趣爱好可能和你完全不同，有些人的思维方式可能与你不一样。但是，即使是性情不和的人，因为大家都住在同一个社区的缘故，你也不能完全忽视对方，而应该保证相互之间至少不会产生矛盾或摩擦。

在日常工作与生活中，搜集并搭建起关系网你是有可能做到的，但试图维持所有关系似乎不可能办到，而若想在现有的人际网络内加进新的人或组织就更加困难。因此，在搭建人际关系网的时候，你必须学会筛选。换言之，你必须随时准备重新评估早已变得难以掌握的人际网络，对现有的人际关系网重新整理，适时放弃那些已不再对你感兴趣的组织或人。

虽然筛选工作做起来不容易，其过程往往也会令你感到很痛苦，但是通过努力你还是可以做好的。这也应了那句话：有失才有得。

清理人际关系网的道理和清除自己的衣柜一样。容许你留下的衣服，当然都是那些最美丽、最吸引人也是剪裁得最得体的。“舍”永远都不是件容易的事，虽然有遗憾，但从此拥有的不仅都是最好的，更重要的是也有更多空间可以留给更好的。

如果你对自己的人际网络做同样的“清除”工作，在去粗取精之后，留下来的朋友不就都是你最乐于往来的吗？你应该把时间和精力放在让自己最乐于相处的人身上。对于忙碌于工作、社交与生活之中的你，筛选人际网络可以说是安排自己生活先后次序的第一步。

无论成功或者失败，都不要只归于个人的努力或能力，因为你会受到社会上种种因素的影响。俗话说：谋事在人，成事在天。因此，不要太在意结果的成功与否，就算和上司介绍来的人一同工作，你也无须担心失败。

就建立自己的人际关系而言，工作以失败结束反而能更好地拉近你与别人之间的距离。比起胜利，失败较能产生长远的交往关系。关键在于失败后你如何展开后续行动。若自己先开口邀人共事，那么抱回避责任的态度千万不可。一旦自己逃避责任，别人也就必定会离你而去。

最后，要记住关键人物。在你的人生中，无论怎样积极地扩展人际关系，你都不可能和认识的所有人长期深入地交往。为了和一部分人保持密切



## 经济学常识

的交往，你务必要在所结识的人中间进行筛选。否则，你只会给自己不断增加毫无意义的名片库藏量。即使好不容易结识了可以发挥作用的关键人物，如果不加筛选，也一定会被埋没在名片堆里。

比如，只要你去参加宴会或研讨会等类似活动，你就可以收到相当可观的名片数量。然而，在这么多的名片中，可以成为你人际关系链中关键人物的也许只有一个人而已。所以，以后不管出席任何性质的聚会，你都应该抱着只要能碰见一位关键人物便是有收获的念头。

即使是电影或小说，也没有人会认为自己看过的每部作品都生动有趣。能够让人手不释卷看上几遍的作品，肯定只占其中很小的一部分，这也即人们常说的所谓经典作品！但是，经典也是在人们看过大量的平庸之作后从中筛选出来的。人与人之间的邂逅亦相同，让人一见如故，产生交往一生念头的对象，是不可能轻易遇到的。因此，只要能结识一位关键人物，就应该认为是自己当日里最大的收获。如果你一味想着在宴会上可以获取多少张名片、认识多少人，那将是很愚蠢的想法。当然，你也有可能连一位这样的人物都没碰上。应该说，这种情形在现实中占多数。遇上这种情形，就没有必要勉强增加认识的人，如果碰上自认为是无聊的聚会，你完全可以选择尽早离开现场。

如果你一心想结识宴会或研讨会上的绝大多数人物，在这种情形下，对方不仅不容易记住你的容貌和特点，你也不可能做到牢记对方。这样，与其浪费时间去记不可能记住的所有的人，还不如选择记住一位关键性人物来得更好。那么对于一个人来说，在其一生中，到底有哪几种朋友是必不可少的呢？

### 1. 成就你的朋友

他们会不断激励你，让你看到自己的优点。这类朋友也可称之为导师型。他们不一定是你的师长，但他们一定会在某些领域具有丰富的经验，能经常在事业、家庭、人际交往等各方面给你提供许多建议。人生中拥有这类朋友

会成为你最大的心理支柱，也常常会成为能够“左右”你的“偶像”。

## 2. 支持你的朋友

一直维护你，并在别人面前称赞你。这类朋友可谓是“你帮我，我帮你”，相互打气，使得彼此成为对方成长的垫脚石。在一个人的成长过程中，朋友的支持与鼓励是最珍贵的。当你遇到挫折时，这类朋友往往可以帮你分担一部分心理压力，他们的信任也恰恰是你的“强心剂”。

## 3. 志同道合的朋友

和你兴趣相近，也是你最有可能与之相处的人。和他们在一起，会让你有心灵感应，也就是人们常说的“默契”。你会因为想的事、说的话都与他们相近，经常有被触摸心灵的感觉。和他们交往会帮助你不断地进行自我认同，你的兴趣、人生目标或喜好，都可以与他们分享。这种稳固的感受“共享”会让你获得心理上的安全感，因为有他们，你更容易实现理想，并可以快乐地成长。

## 4. 给你打气的朋友

好玩、能让你放松的朋友。对于这些朋友，当你有了心事、有了苦恼时，第一个想要倾诉的对象就是他们。他们会是你很好的倾听者，让你放松，在他们面前，你没有任何心理压力。总之，你能够发泄出自己心中的郁闷之情，重获平衡的心态。

## 5. 开阔眼界的朋友

能让你接触新观点、新机会。这类朋友对于人生也是必不可少的。他们可谓你的“大百科全书”。这类朋友知识广、视野宽、人际脉络多，能帮你获得许多不同的心理感受，从而使你站得更高、看得更远。





## 经济学常识

### 6. 给你引路的朋友

善于帮你理清思路，当你需要指导和建议时可以去找他们的朋友。这类朋友是你人生路上的“指路明灯”。每个人都会有遇到困难和需要别人帮助的时候，一旦靠自己的力量难以解决时，这类朋友总能最及时、最认真地考虑你的问题，给你最适当的建议。在你面对困难而感到焦虑、困惑时，不妨找他们聊一聊，或许你就能更好地理顺情绪，了解自己，明确方向。

### 7. 陪伴你的朋友

有了消息，不论是好是坏，总能第一个告诉他们的朋友。他们会一直和你在一起。这类朋友的心胸会像大海一样宽阔，不管你何时找他们，他们都会热情相待，并且始终如一地支持你。他们是能让你感到满足和平静的朋友，你不需要他们太多的语言，只是让他们默默地陪着你，就能平复你的心情。

## 9. 找到生命中的贵人

李瑞是一个律师事务所的实习律师，在工作中因为帮助了许多当事人解决了不少问题，得到了大家的一致赞扬。但是，李瑞更喜欢进公司做法务方面的工作。可是，进大型公司比较困难，需要多年的经验，刚毕业两年的李瑞怎么可能有这么长时间的工作经验呢？于是李瑞想到了运用自己的人际关系。经过仔细考虑，李瑞锁定了一个人，就是他的表姐夫徐强。徐强的父亲是一家很有名气的律师事务所的主任，这家律师事务所在当地很有名气，担任过许多大公司的法律顾问。经过沟通，徐强在一次家庭聚会上把李瑞介绍给了父亲，并说：“李瑞是一个非常有前途的人。见了一面后，李瑞给徐强的父亲留下了很好的印象，于是就把李瑞介绍给自己做法律顾问的一家大型公司，并说：“李瑞是个值得培养的法务人员。”果然，看在徐强父亲的面子

上，曾经拒绝过李瑞的一家公司聘请了他，并且让他在法务经理身边担任重要职务。

在这个例子中，李瑞的贵人就是徐强的父亲。李瑞之所以在事业上一路顺畅，就是因为他善于寻找生命中的贵人。年轻人刚刚进入社会，很多人对他不是特别了解，或者说不认识他，而人与人之间多少都存有一些戒心，即使他的能力很强，也可能不敢用他。或者因为像他这样的人很多，所以单位的领导在用人方面有许多选择余地，那么选中他的概率可能就很小了。这时，要有个生命中的贵人来帮助他，他就可以达到自己的目标。这就好像是有人在人生路途中为我们铺了平坦的大路，并给了我们一辆汽车一样，这样，我们就能很容易地迅速到达目的地，而不需要走羊肠小道或翻山越岭。也就是说，贵人可以大大降低一个人事业成功的成本，提高其办事的效率，节省时间，这其实就等于多为自己创造了财富，达到了一种边际成本递减而边际收益显著递增的效果。这样做成本很小，而收益却很大，这种事情谁都想做。

那么，如何寻找我们生命中的贵人呢？首先，我们要学会建立自己的关系运用表。在我们编织的关系网中总会有三类人：第一类是比自己强的，第二类是和自己差不多的，第三类是比自己稍差点。也就是说，我们的关系网中有不同的朋友，他们有着不同的能力和水平。而贵人就是掌握了一定的资源、有着自己的广阔关系网且其能力强于我们的人，或者说在事业的发展过程中走在我们前面的先知先觉者。所以，在我们的关系网运用表中，应当将掌握了一定资源且能力比自己强的人放在第一位，说不准哪天他们就会对自己大有帮助。但是，有时我们不一定能交到那些真正掌握了资源的好朋友，这时，是不是我们就没法利用关系了呢？绝对不要这样想。其实，我们不一定直接认识我们生命中的贵人，完全可以通过能力和自己相当甚至比自己差些的朋友的关系来结识贵人。如上面例子中的李瑞，他的表姐及表姐夫的能力不一定能超过他，但是，他表姐夫的父亲是掌握了一定资源的贵人，表姐夫只是起到了一个桥梁的作用。所以，要让自己的关系网真正发挥作用，



还要善于充分的运用关系和调动关系。

在人的事业成长过程中，贵人往往起着关键性的作用。但很多人往往苦于自己没有贵人提携，甚至于觉得自己注定了没有贵人缘，其实，在现实生活中，人们只要多留心，就很容易发现自己身边的贵人。

有研究表明：某人和世界上的任何一个人之间只隔着6个人。不管他和对方身处何种地位，他和这个贵人之间只隔着6个人，而构成这个奇妙的6人链条中的第二个人一定是他所认识的人，也许是他的父母，也许是他的同学，更可能是办公室里每天抹桌子、做清洁的阿姨。所谓的机遇和贵人，就是在适当的时候出现的适当的人、事、物的组合，我们无法控制这种完美的巧合何时出现，唯一能做的，就是通过维护自己的人脉，来给自己创造更多的可能。所以，你只要留心，肯定能够找到自己生命中的贵人。

## 10. 多交几个损益均担的朋友

当一个人在心灵上受到创伤的时候，如果有人来抚平他的伤心，他就可以很快振作起来；当一个人经济窘迫时，如果有人伸出援助之手，他就可以走出困境；当一个人事业失意时，如果有人来激励、唤起他的意志，他就能重新燃起斗志。一个人只有在遭遇风险的时候，才会觉得朋友是自己命运中的希望之星。但是，如何才能让朋友帮自己承担风险呢？人家又没有欠你的，凭什么要为你承担风险？人都是趋利避害的，有风险谁都想逃避。光靠人的良心为他人承担风险那是不牢固的，因为一个人的心地好坏很难看出，而且容易随着环境的改变而改变。这就需要有一种机制，即利益共享和风险分担机制。

过去，结交朋友有“金兰结义”之称，即要对天发誓：“有福同享，有难同当。”如《三国演义》中的刘关张三结义。对天发誓是古代朋友之间的



利益共享和风险分担机制。通过对天发誓，让发誓的朋友都记住，谁得了好处，要大家一起分享，谁有了困难，大家应当拔刀相助，谁要是违背了誓言就会遭“天打雷劈”，这等于订下了无字的契约。如果其中某人违反契约，其他朋友都会讨伐他，或者把他从朋友的行列中清除出去。现代人虽然不再对天发誓，但朋友之间也有一种默契，谁的地位上升得快，就要帮助朋友，只有这样，他的朋友才会把他推上高位。当然，朋友遇到了风险，大家也会帮助他，拉他一把。在交朋友的过程中，只有那些愿意与朋友分享利益、分担风险的人，才能得到朋友的信任。

人具有两重性，利己是个人从事一项活动的出发点，但人在利己的同时也会利他，而利他的同时也可以利己，也就是说，利他最后还是为了利己。既然人人都有利己之心，那么，当人处于风险之中的时候，有朋友鼎力相助，他必然对朋友感恩戴德，以后这个朋友有需要帮忙的地方，他必然挺身而出。所以，如果善于将自己的利己之心在一定程度上转向他人的方向，将利他之心引导到利己的方向，那么，我们就更容易实现自身利益的最大化。其实，许多人都知道，暂时的利益并不是最终的利益，最终的利益才是最重要的。要取得最终利益的最大化，就必须牺牲一些暂时的利益，为朋友承担必要的风险。这就像国际贸易中，国与国之间的贸易不仅使双方的利益增加了，也让自己国家一部分商品生产的风险被其他国家分担了，也就是说，各个国家在分享利益的同时也分担了一定的风险。

朋友之间的利益共享和风险分担机制不可能像保险公司那样，靠一纸带有法律效力的契约（保单）来实现。朋友之间的这种利益和风险分担机制只能靠相互之间的信任和忠诚予以保障。古往今来，信任和忠诚都是比较稀缺的东西，既然是稀缺的，就很珍贵，人们必然把信任度和忠诚度高的朋友当成一种财富，十分珍惜这样的朋友。所以，也只有那些信任度高和忠诚度高的朋友更容易得到朋友的信任和忠诚。朋友之间善于分享利益、分担风险，其最终的结果就是使大家的利益都实现了最大化，同时又降低了风险，这比保险公司的风险分担机制的效果还要好。





经济学是以经济人假设为前提的，即承认人的利己之心，承认人的一切行为目标都是为了个人利益的最大化，但如果把这个前提进一步推到“拔一毛而利天下不为也”，那就势必把自己完全孤立了，最终什么也得不到。

有一则寓言，一只狐狸请仙鹤吃饭，狐狸把汤盛在盘子里，仙鹤的喙太长吃不到，结果狐狸把汤全吃光了。仙鹤回请狐狸，把美味的食物装在长颈窄口的瓶子里，狐狸也吃不到，只好空着肚子回去了。

这说明，一心只考虑自己的利益，最终对双方都没有好处，损人利己只会双双受害。在现代社会中，不管是国家、企业还是个人，都应当以合作实现双赢，互惠互利。好朋友之间更应当如此，不同的人有不同的优势，当某人一人得到利益时，让对方分享，那么当他受难的时候，朋友就会伸出援助之手。这与经济人的假设并不矛盾，因为我们在利他的同时也利己，所以利己也必须和利他结合、统一起来，这样才能真正实现自己的利益最大化。

## 11. 网络交流是低成本高收益的活动

随着计算机网络逐渐成为人际交往的一种媒介，人们的交流方式也发生了很多变化，新的相遇机会正在大幅度增加。

在网站上，如果你就某一感兴趣的主题呼吁大家一块儿讨论，那么就会有具有类似兴趣爱好的一些人给予回应。如果就某些社会潮流发表自己的一些感想，产生共鸣的人们就会作出相应的回复。因为网络能够把信息传达给距离自己很遥远的人们，所以很快就会有志同道合的人或者产生共鸣的人出现。

这样，很快就能组建起研究会、同好会或者好朋友团体。而且，这些团体成员在团体即将成立之前是互不相识的，时间、金钱各方面的成本都是较低的。

如果不利用个人电脑网络，要想结识类似的有共同兴趣爱好朋友，就只有通过参加报纸、杂志的交流版面介绍的研究会或交流会了。但是，如果不是因为特别的兴趣爱好或者很强的必要性，不是那种爱好交际且性格积极的人，是很难发挥出这种行动力的。即使去了这种场合，我们也不能立即确定对方的兴趣爱好和知识水平，无法直接展开讨论。这时就应该先与对方聊天，慢慢地试探着了解对方，营造出一个友好的气氛。这就需要有相当的社交能力。从初次见面到逐渐相互了解的过程是需要花费一定的时间和精力的。而且，在出发的时候是不知道那里有没有与自己志同道合的人的。有时候特意参加了类似活动，结果却没有交到一个朋友。

在网络上，你很容易就能够了解到某一群体正在交流的内容，所以你可以根据正在讨论的内容和参加者之间的气氛来决定自己是否要加入这个团体。而且，即使人们正在讨论中，如果他们不欢迎你的话，你也可以及时退出。这与面对面的交流有很大的不同，具有很大的自由度。

为报纸、杂志的读者栏投稿，即使是相距甚远的不认识的人们之间，也能够就某一主题来展开讨论。当议论变得白热化时，经常是等对方的投稿发表后再投稿，这一投稿发表后，又要等待下一个人的投稿发表后再投稿，这样时间会拖得很长。快速的联系方式就是通信或者打电话，但这样互相之间就知道了对方的居住地址。因为不知道对方是不是一个值得信赖的人，所以大家自然不愿意采用这种联系方式。

在这一点上，网络上的交往就很轻松自由，互相不触及对方的底细，只需围绕双方都关心的事情进行交流就可以了。

网络交往成本较低且收益回报快，是一种值得推广的交际方式。

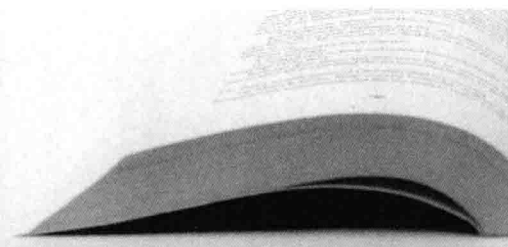
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 让自己变得更值钱 ——职场中的经济学常识

---

根据投资理论，不能把鸡蛋都放进一个篮子里，因为，任何投资都存在风险。但是，有一种投资却较为稳妥，这就是教育。教育投资不是没有风险，而是相对于其他投资来说风险低而收益高，所以，才会有再贫困的家庭也要倾其所有甚至到处借贷来让孩子接受教育的现象，才会有“哈佛的毕业生就是牛”和“学习型人才最有前途”这样的共识。

---





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 1. 你的人力资本有多少价值

人力资本是通过教育、培训等方式和手段，在人身上有一定积淀、具有稀缺性、能够投入生产中并且能产生价值增值的知识、技能、经验和健康等质量因素之和。也有人建议把它解释为就业者的素质和能力，它是未来收入增长的源泉。

人力资本是一个多维度的概念，现代经济学已经将人力资本和技术知识作为经济增长的一个主要变量。技术知识的创新与运用又是在人力资本的作用下完成的。人力资本同其他资本一样，已成为获取经济收益和非经济收益所凭借的一种特别手段。

人力资本的价值在古典经济学中虽已受到了注意，但一直到 20 世纪 60 年代知识经济的兴起，美国经济学家、现代人力资本理论的奠基人舒尔茨才开始真正重视人力资本在经济发展中的重要意义。

第二次世界大战结束以后，战败国德国和日本都受到了很大的创伤。很多人认为，这两个国家恐怕需要很长时间才能恢复到原有的水平。但是实际上大约只用了 15 年的时间，德国和日本这两个国家就奇迹般地恢复了实力，而且在 60 年代以后，这两个国家继续以强大的发展势头赶超美苏，并最终使其经济实力上升为世界第二和第三的位置。这其中的原因让很多人迷惑不解，于是人们开始探究传统经济学的不足。

一般而言，国民财富的增长与土地、资本等要素的耗费基本上是同时进行的，但统计资料却显示，在“二战”以后，国民财富增长的速度远远大于那些要素的耗费速度，这是一个难解之谜。经济领域中这些难以解释的特殊现象的出现，引起了西方经济理论界的高度重视，于是经济学家纷纷提出自



## 经济学常识

己的观点。舒尔茨的人力资本理论就是在这样的背景下应运而生的。他提出了一个著名的观点：在影响经济发展的诸多因素之中，人的因素是最为关键的，经济的发展主要取决于人的提高，而不是自然资源的丰瘠或资本的多寡。

舒尔茨人力资本理论的基本内涵是：资本分为物质资本和人力资本这两种形式。人力资本是体现在劳动者身上的、以劳动的数量和质量表示的资本。劳动者的知识水平、劳动技能的高低不同，决定了人力资本对经济的生产性作用的不同，结果使国民收入增长的程度也不同。

人力资本比物质、货币等这些资本具有更大的增值空间，特别是在当今后工业时期和知识经济初期，人力资本将有着更大的增值潜力。因为作为“活资本”的人力资本具有创新性、创造性，具有有效地配置资源、调整企业发展战略等市场应变的能力。人力资本投资对 GDP 的增长具有更高的贡献率，因为人力资本的积累和增加对经济增长与社会发展的贡献远比那些物质资本、劳动力数量增加要重要得多，发达国家就是最明显的例子。美国在 1990 年人均社会总财富大约为 42.1 万美元，其中 24.8 万美元为人力资本的形式，占人均社会总财富的 59%。其他几个发达国家如加拿大、德国、日本的人均人力资本分别为 15.5 万美元、31.5 万美元、45.8 万美元。

随着竞争不断的加剧，人力资本所表现出来的作用也越来越明显。

比如，全美最受尊崇的通用公司 CEO 杰克·韦尔奇自 1981 年入主通用以来，在短短的 20 年时间里，通过实施一系列的人力资本管理与变革，使通用这个百年老企业焕发出新的活力，公司排名也从世界第 10 位上升到了第 2 位，成为全球最具竞争力的跨国公司。

被誉为“打工皇帝”的唐骏在加入盛大网络公司之后，带领其国际化的团队帮助盛大公司加速登陆纳斯达克。唐骏竭尽全力在华尔街与投资者沟通，让投资者理解并接受 CSP 模式，最终力挽狂澜，让盛大公司股价在不堪的震荡中得以保全。2005 年年底，盛大公司率先施行了免费游戏这一模式，并从此走上了收益和利润连续增长的道路。而如今的盛大公司已经走出了靠一两款游戏生存的初始阶段，发展成为经营 20 多款游戏的运营商。

朋友，你的资本你都发现了吗？年轻、健康、智慧……这些资本的存在，可以帮助你成就自己。

希望你能清楚地看到自己有哪些资本，要成功你就一定要好好利用你的这些特有的资本。你要不断地发现自己的内在潜力，并努力将这些潜力发挥出来。

很多人都知道，在美国想要找到一份好工作，在很大程度上受到你教育水平与经历的影响。受教育的程度越高，个人的经历与阅历越丰富，在其他条件相同的情况下，你就会比别人更容易获得一份好工作。

普通员工没有职业律师的收入高，主要是因为两者在人力资源上有着极大的差别。培养一名律师需要 5~10 年的专业学习时间，而培养一名普通工人最多只需要一两个月的时间。用于学习手艺或者受培训的时间及货币财富共同构成了人们为取得人力资本而支付的全部机会成本。正是由于这种投资，人们的单位生产率才会得到提高，而也正是这种生产率的提高使雇主愿意用他并为他付出较高的报酬。

## 2. 择业时要听从自己内心的声音

与就业相关的一个问题，就是人们经常说的理性择业。对每一个平民百姓来说，能够理性择业是非常重要的。

一位待业青年张先生，现在他的面前有两个工作机会可以选择：第一，生产开关插座的厂家；第二，提供手机增值服务的公司。张先生有生产开关插座方面的经验，打算去第一家企业应聘。但是张先生周围的许多朋友都去了通信行业发展，说是这类行业的工资待遇高，是一个热门行业。对此，张先生是左右摇摆，犹豫不决，不知道到底应该去哪里。于是在大家的劝说下，





张先生也投身于通信行业。可是，由于他没有这方面的技能，工作起来一点也不顺利。

大多数职场人士都有一种思维定式——趋热避冷。在他们看来，热门行业如银行业、新兴行业等，意味着高收入、高福利和好的发展前途；而那些冷门行业，如农林牧渔业、传统制造业等，往往收入低、工作乏味。正是因为如此，在人才市场中，人们纷纷投向热门行业，光顾冷门行业的人少之又少。

实际上，我们在择业时不应该仅将目光集中在热门行业上。要知道，行业的冷与热都只是暂时现象。今天的热门也许就是明天的冷门，今天的冷门也许到了明天就成了热门。前些年互联网业受到求职者的追捧，但是在互联网泡沫破灭的时候，就有许多人面临着下岗失业的问题。此外，我们也应该明白这样一个事实：热门行业中也有冷门工作岗位，而冷门行业中也有抢手的热门职位，一些行业前景好，但并不意味着某些职业前景也好。

作为一个明智的求职者，一定要学会避开热门行业中的一些冷门职位，善于发现冷门行业中那些发展潜力较大的工作职位。

对于冷门行业也有热门职位这一说法，也许有些人不相信。让我们看一个典型的例子。农业是一个真正意义上的传统行业。但是今天，农业再也不是过去靠天吃饭、单纯的“春播秋种”了，取而代之的是现代化农业园区，需要的是一些技术含量较高的人才。据某招聘网站提供的职位信息显示，市场对农业科技人才的需求量是比较大的，需求主体也比较广泛，除了传统的农牧业，还有新型的生物工程、海洋养殖、耕作等企业。

了解了冷门与热门的关系之后，如何处理热门与冷门的关系，找到最适合自己、前景看好的职业是最为重要的一个问题。对此，相关专家认为：市场的发展日新月异，冷门、热门也在不停地发生变化。想要从事热门职业，关键是要有眼光。一般来说，求职者应该从以下两方面做起：

## 1. 选择成长性强的职业

不要一味地看重那些只是“吃香”的职业，而一定要选择对自己来说成长性强的职业。一般来说，成长性强的职业应具备以下两个条件：第一，在市场上，与这一职业相关的人才供不应求；第二，提供相关职位的企业发展态势良好。只要具备了这两个条件，这一职业势必需要大量的从业人员。

选择职业时，需要考虑许多因素，如自己的爱好、个性、兴趣、特点等，不要为了追求“热门”而选择自己不喜欢或者不擅长的职业。

## 2. 加盟对自己有利的行业

在你选择行业前，最好先作一番调查和分析，如社会热点、职业的分布、自己所选择的行业在社会中的地位以及发展趋势等一些情况。然后，对自己的人脉资源进行仔细的分析，其中包括当你从事选定职业的时候，需要与哪些人结交，这些人都从事哪些职业等。最后，还要从自己的实际情况出发，选择对自己成长有利、有帮助的行业。

## 3. 轻易辞职是职业生涯中最大的损失

现在的年轻人聚会时经常挂在口头的一句话就是最近跳了吗，仿佛坚守一个单位是一件很丢人的事，其实跳槽付出的代价也很大，一定要慎重考虑。

“跳槽”，即指“换工作”“换单位”。为了寻求更好的待遇，不断地更换工作，这无可厚非。然而如果过于频繁，我们不得不考虑由于不断更换新环境所需要花费。在经济学看来，就是其中所蕴含的机会成本。

不同的人，其跳槽的机会成本是不同的。对于一般人来讲，跳槽的机会成本有哪些？



第一，时间的机会成本。如果想跳槽成功，就要花费时间搜集并分析招聘信息，对市场上的招聘企业作出正确的判断。这个过程中，跳槽者要付出时间、精力等成本，还要承担等待、焦虑、忧虑等心理压力。当信息不明朗时，还会为如何抉择而感到痛苦。

第二，薪资的机会成本。跳槽意味着你放弃本有的薪资，以及因此而可能获得的潜在薪资、福利等待遇。假如你本有的月薪是 5000 元，加上奖金、补贴和保险等，可能近 8000 元。如果你不能在辞职的当月找到工作，那么这 8000 元即是你跳槽所付出的机会成本。

第三，人际关系的机会成本。当你在一个环境里工作，获得的报酬不仅是货币工资，还包括学习锻炼的机会和人脉关系。人脉就是你的资源，它同时也是你遇到困难和问题时的活期存折。

第四，升迁的机会成本。当你在一个新的环境里，往往很难一下子得到真正重用，尽管在职务或薪资上可能比原来高，但新的单位需要重新对你的人品和工作能力有一段时间的考验。

从我们一生来讲，生命中所包含的时间其实就是人生最大的一笔成本。一个想有所成就的人，总是把时间成本看得很重。因为无所作为就是成本，所以只有积极地去寻找获得人生收益的机会，才能弥补时间成本的损失。正如巴斯德所说，机遇只偏爱那种有准备的头脑。机会永远只垂青于追逐它的人。自由地追逐自己喜欢的生活方式是一个社会走向成熟的重要标志。然而，天底下没有免费的午餐，当我们赢得了自由之后，我们必定要为我们支付的自由付出一定的代价——机会成本，因为上帝在为你打开一扇窗户的同时也关闭了一道门。所以跳槽时一定要慎重考虑，因为一旦跳槽，在原单位打下的工作基础，积累的人脉与将有的升迁机会也都付之东流，一切都得重新开始。

## 4. 及时抛弃择业中的沉没成本

小周在大学里是学财经专业的，毕业后到了一个地级市的企业当会计，作为一个从农村出来的大学生，能够找到一份会计这样的白领工作，他也觉得比较满意。但工作了一段时间之后，他发现自己不太适合这份工作，因为他心不够细，常常会出一些小差错，有时一点小误差让他核对了大半天才纠正过来，他感觉这种工作他做得很累。由于经常出小差错，领导对他的印象也不太好。于是他感到很委屈，因为他知道自己擅长理论，干会计工作没有发挥自己的长处。于是他经常发牢骚，并为自己选错了职业、入错了行而烦恼、后悔。

小周从一开始参加工作就选错了职业，虽然学财经专业的人一般比较适合于做会计工作，但小周的个性却不太适合，结果不能发挥自己的长处，而是使用了自己的短处。其人力资本的价值不能真正体现出来，从而造成了人力资源和时间的浪费，不仅不能给单位和自己带来比较高的效益，自己心里也很不舒服。

在职业的选择上，一开始就选对的人其实并不多，而选错的人倒是大有人在。当我们选错了职业时，在工作中会产生许多烦恼。这时，自己的人生往往会陷入路径依赖之中难以自拔。一旦作错了选择，惯性的力量会使这一选择不断地自我强化，并让人不能轻易地走出去。也就是说，由于自己的选择错误，想走出这种惯性很难，而且离自己的人生理想也越来越远。

在这种情况下，有的人会后悔不已，就像上面例子中的小周一样。但是，光后悔是没有用的，过去的事情已经成为了历史，历史是无法改变的，我们谁





也不可能穿越“时光隧道”。当我们选错了职业时该怎么办呢？我们应该把它当作一种沉没成本。就像企业在短期经营中，那些已经支出的固定成本，企业不能去考虑它，主要考虑的应是可变成本的支出，只要在企业经营中边际收益高于可变成本就可以继续经营，就像前几年的彩色电视机降价就是这样，这是一种提高市场占有率的经营策略。选错了职业也是如此，既然已经选错了，沉没成本已成过去，我们要做的是充分利用每一天的时间，争取以后取得更大的利益和成绩。

要充分利用现在的时间，首先就要让自己冷静下来，理性地分析一下主观和客观原因，找出问题的症结所在，认真地思考自己所走过的人生之路，总结经验教训。同时进行成本和收益分析，即目前工作的成本和收益怎么样，自己觉得更适合的其他职业的前景怎么样，自己的能力在多大程度上适合那种职业，目前的生存问题解决了没有等。如果这时自己还不具备从事另一种职业的条件，就只能暂时忍受一下，培养自己从事未来职业的能力，在生存问题解决以后，就可以及时寻找新的工作。

在人生之路中，沉没成本是一个极其有用的概念。人在考虑问题时总是处于悔恨当中，这是一种不理性的行为。经济学提倡的理性思维其实也是一种豁达、开朗的人生态度。亚当·斯密就说过：幸福不是来自财富本身，而是一种感觉，是“心灵的平静”。一个杯子破了，没法用就只能扔掉。人生也是如此，沉没成本总会产生，重要的是要看到未来的市场，只有把握今天，在总结过去的基础上，掌握更加正确的方式，充分利用每一天的时间，才能创造出美好的未来。当有机会再次选择职业时，应当果断地、毫不犹豫地选择真正适合自己的职业。

茅于軾先生大学时是学机械专业的，但他觉得自己更适合研究经济学，于是，在毕业 20 多年后，也就是在近 50 岁时改学经济学。他大学时学的专业对他的经济学学习和研究有很大的帮助。作为学工科的学生，他的数学肯定比学社会科学的学生要强，而机械设计的理念对经济学研究也有很大的帮

助，而且他在工作和社会中的阅历对于学习经济学这门社会科学来说更是一种优势。他前 20 多年工作的体会就是只有把书上所学到的理论运用到日常生活去，才能真正掌握它。所以，他在学习经济学时的学习效率就要高得多。他在学习机械专业中所接触的量的概念在他后来的经济学研究中可以得心应手地运用了，而自然科学的逻辑思维也有助于他对日常生活中的经济现象进行深入思考。

从茅先生的例子中我们知道，一个人入错了行其实并不可怕，只要乐观地看待沉没成本这个概念，并把这种沉没成本当成一种必要的付出，善于总结经验教训，重新选择职业，把这些经验教训运用到新的职业中去，就能让沉没成本成为新职业的垫脚石，成为自己的智慧之源，从而提高自己的学习和工作效率。或者根本不去思考这些沉没成本，放下包袱，轻装上阵，看到自己的人生之路前面还有广阔的空间在等着自己去尽情发挥，这样，其时间的利用效率自然会相当高。

## 5. 塑造自己的核心竞争力

孙华毕业于某外国语大学的英语专业，在一家外资公司任部门经理助理，月薪 3000 元。年轻靓丽的她在毕业的两年里换了好几份工作，但不外乎助理、秘书、文员、前台等一些职位。最近，她一咬牙又辞了职，报名参加了茶艺师培训班，下决心做一个出色的茶艺师。她的很多朋友不理解她的想法，“放着好好的白领不当，辞职去学什么茶艺！”可孙华却有自己的一番道理。

“说的是白领，可每天干的活儿，不外乎跑跑腿、帮经理写写英文、发 E-mail、打打字、接待访客的，凡是有个大学文凭的人这些都能干。跳槽呢，



最多是那个窝继续做助理，学不了什么一技之长。眼看就要‘奔三’了，还不知道自己的核心竞争力在哪儿。”

在忙忙碌碌之中却找不到一条属于自己的路，这样的生活是你想要的吗？如果不是，为何不选一种你想要的生活？孙华准备学了茶艺之后，利用自己的英文特长，向外国友人介绍中国博大精深的茶文化。她要在茶艺的世界里找到属于自己的一片天地。

“3000 块的薪水说高不高、说低不低，而且也没什么挑战，每天都是在原地踏步，知识一点点被‘折旧’。与别的白领相比，我的英语水平不算专业。”孙华说，“找到自己的优势，才能获得发展，才能建立自己的核心竞争力。”

任何优势都是建立在比较基础上的，都是相对的。没有比较，优势就无从谈起。在国际贸易中有个重要的经济学理论：比较优势理论。这个理论的定义是：如果一个国家在本国生产一种产品的机会成本（用其他产品来衡量）低于在其他国家生产该产品的机会成本的话，则这个国家在生产该种产品上就拥有一定的比较优势。

与比较优势相对应的一个概念是绝对优势。比如甲和乙两个人，甲比乙会理财，那么，甲在理财方面对乙有绝对优势。中国的彩电制造技术比印度强，中国就在彩色电视上对印度有绝对优势。比较优势和绝对优势是否决定了人与人之间的分工或者国与国之间的贸易关系？我们进行如下分析。

甲比乙会理财，在这两个人的团队中当然是甲来理财。中国比印度会生产彩电，当然是中国向印度出口彩电。但进一步推敲就会发现这个推理并不能成立。甲比乙会理财，但甲比乙更会推销产品。在这个团队中谁来理财，谁来营销？答案是：为了团队的总体利益，甲只能忍痛割爱，将账本留给乙。乙虽然不如甲那么会理财，但乙在推销产品上能力更差。将账本给乙，能够为甲腾出时间去搞推销。在这个团队中，甲的比较优势就是营销，而乙的比较优势是理财。人与人之间的分工合作关系是建立在比较优势之上，而不是绝对优势之上。

为什么会出现这样的结果？这种分配的前提是人的时间和精力是有限的。



## 第七章 让自己变得更值钱

### ——职场中的经济学常识

尽管甲的各个方面都比乙强，但甲不可能一个人承担所有的任务——因为如果甲选择什么都自己做的话，受时间资源的限制，甲的收益会少于和乙合作所得的份额。同样道理，尽管中国在彩电生产上对印度有绝对优势，但在电脑生产上印度的绝对优势更大，因而中印贸易中中国向印度出口彩电。两国的贸易关系是建立在比较优势之上，而不是绝对优势。

比较优势这个概念告诉我们，对一个各方面都强大的国家或个人，聪明的做法不是仰仗强势，四面出击，处处逞能，或者事必躬亲，而是将有限的时间、精力和资源用在自己最擅长的地方。反之，一个各方面都处于弱势的国家或个人也不必自怨自艾，抱怨自己的先天不足。要知道，“强者”的资源也是有限的，为了它自身的利益，“强者”必定留出地盘给“弱者”。比较优势理论的精髓就是我们所说的“天生我材必有用”。

从比较优势的理论引发出另外两个概念：静态比较优势和动态比较优势。在宏观经济上，静态比较优势强调的是原本已经拥有的优势，比如廉价劳动力、土地、自然资源、资本等；动态比较优势强调的是随着时间变化而逐渐形成的核心优势，比如培育高素质的管理和决策人才、自主开发造型新颖技术先进产品的能力等。

宏观的经济学角度是如此，个人的职业生涯发展也是同样的情况。很多人已经注意到了自己静态比较优势的重要性，他们会使自己在求职时已经拥有了“标准配置”——学历、外语等级证书、职业资格证书等，但这只是在进入职业生涯发展初期的一种静态优势，只是说明了现状而已。

人力资源专家更注重个人的职业生涯发展和规划，更关心职业生涯发展的可持续性，这就不得不要求每个人从动态比较优势入手，合理分配个人的时间和精力，用以增加职业生涯发展的“资产”。

怎样才能获得这些资产？人力资源专家的建议是有计划地把收入中的一部分以自我投资的形式发生消费行为。具体讲就是把看似是支出的那一部分钱投在为自己“充电”上。培训充电的内容应该首先考虑自己的专业和工作领域，因为这更容易建立个人的核心竞争力，从而使我们在职场上拥有竞争优势。





## 6. 学习型人才最有前途

有一个年轻人连小学都没有念完，但是他勤于自学，博览群书，每天只要一有时间就看书学习，有机会就向周围的人请教他不懂的一些问题。他还特别喜欢阅读一些历史著作和名人传记，一些历史和文学名著他总要看上好几遍。时间一长，他掌握了渊博的历史知识，后来竟然成了一位著名的历史学家。

这个连小学都没有毕业的人为什么能够成为著名的历史学家呢？就是因为他能够不断地学习。由于他不断地学习，从而可以跟上社会和时代发展的步伐，并使自己的知识不断升华。知识丰富的唯一途径，就是不断地汲取新的知识。那些各个领域中的成功者，不仅能通过各种途径学习新的知识，还可以使自己的胸襟在这种学习中变得更加博大，使自己的目光越来越敏锐。也就是说，在不断学习、终身学习的过程中，个人的人力资本价值可以不断提高，竞争力也会大大增强。

对于一个人来说，知识和学问就是最大的财富。谁都知道，用自己已有的财富可以创造出更多的财富，所以，有较高知识水平的人就会有较高的预期收入。随着现代通讯技术特别是网络技术的发展，全球的时空范围大大缩小，知识和技术的传播越来越快，其更新也越来越快。即使你是名牌大学毕业的，如果不加强学习，不继续学习新的知识，也会被时代抛弃。据估计，现在在大学里学的知识只有10%在将来的工作中用得上，其余90%都要过时。即使是做学问，每年的学术前沿问题也在变化，原来的前沿问题，过了一年甚至几个月就会成为过时的问题。如果还是研究一些过时的学术问题，其研究成果肯定得不到社会和市场的认可。

已有工作的人，需要结合社会、市场、工作的需要继续学习。首先，要构建一个合理的知识结构。知识的积累是成才的基础和非常必要的条件，但单纯的知识数量并不足以表明一个人真正的知识水平，人不仅要具有相当数量的知识，还必须形成合理的知识结构，没有一个合理的知识结构，就不能发挥其创造的功能。现代社会需要的是复合型人才。所谓复合型人才，是指既有广博的基础知识，又有某一方面的特长。比如，你学的是经济学专业，但还要有一定的历史知识、文学知识、哲学知识，另外还要知道一些自然科学和艺术方面的知识，只有在这样广博知识的基础上，才能产生创造性的思维。而一些学自然科学专业的人也应当学一些人文和历史知识，加强艺术熏陶，才能产生创造发明的灵感。只有成为创造性、复合型人才，才能进一步提高自己的人力资本价值，为自己带来更高的收益。

同时，我们也必须根据社会和工作、市场、技术进步的需要，及时更新自己的知识，调整知识结构。比如，在我国加入世界贸易组织以后，中国经济直接与国际经济接轨了，国际竞争国内化。那些从事经济工作的人就需要学习一些国际法、国际贸易、国际金融等方面的相关知识，还要了解国际上企业竞争的规则，了解一些国际组织的情况，了解一些国家的情况。这样，工作中一有机会，就可以到国际市场上去搏击，就会有更多赚钱或提升的机会了。又如，现在互联网的发展十分迅速，及时学习一些网络知识、电子商务方面的知识，对于提高自己的竞争力肯定是大有帮助的。

当然，继续学习不一定非得上各种各样的培训班，完全可以在工作之余自己学习。自学的成本比较低，但如果能够持之以恒，其收益是非常高的。因为，知识的积累就如水滴，一时学一点可能没有什么用，但如果长期积累下来，持之以恒，就会达到水滴石穿的效果。假如一个家庭有各种各样的书籍，一家人自然就会加深对书籍的感情，容易养成每天阅读的良好习惯，在不知不觉中增长一些知识。美国耶鲁大学校长海德雷蛻：“在各界做事的人，无论是商界、交通界还是实业界，他们最需要的人才高等学府培养的、能善于选择书本并活用书本知识的青年。而这种善用书本、活用书本能力的最



## 经济学常识

初培养，最好是在家庭中，尤其是在那些具备各类书籍的家庭中进行。”一个人只要经常读书，久而久之，他会发现自己有了很大的提高。在家中，还可以上网学习，网上的知识比较丰富，但需要鉴别。网上的垃圾很多，诱惑也很多，但只要善于把握，网上学习是一种成本少、收益大的学习方式。可见，在家中忙里偷闲地学习，投入很少，但收益却很大，对于大多数人来说，这是一种十分经济的学习方式。

## 7. 读研还是参加工作的成本考量

一天，晚自习回来，同学小杨问同宿舍的小苏：“年前考研考得怎么样？”小苏说：“考什么研，没考。”小杨不信：“你以前对考研的兴致不是很高吗？”小苏说：“那是以前，我后来想想，考研的机会成本太高，不划算。你想想，读几年研究生，不就是学历高点，以后找工作更容易一些，但读研要花上几万元的费用，而且这几年都赚不了多少钱。而进入社会工作，一方面可以赚钱；另一方面又锻炼了自己的能力，而所损失的机会成本远远低于读书成本。比尔·盖茨1973年进入哈佛大学法律系，19岁就退学创办了电脑公司。这样他就没有拿到哈佛的大学文凭。但如果当年他把大学读完，也许世界上就不会有他这样一位世界首富了。如果用机会成本这个概念来分析的话，他拿到哈佛大学文凭的机会成本就是世界首富的地位，这个成本多大呀！我读研的机会成本虽然没有这么大，但也不会太低。所以我不考研了。”

现在，在大学里这种情况有很多，一些大学生为是考研继续深造还是参加工作而难以抉择。近年来，大学生就业越来越困难，一些大学生怕难找到工作就考研，希望研究生这个学历能增强他们在市场上的竞争力。另一些学生则认为，现在是市场经济，用人单位看重的是个人的能力，而不是学历的



高低,所以,与其读研还不如早点在社会上去锻炼锻炼,况且读研也避免不了就业难这个问题,迟早都要走向社会的,不如早点面对。尽早走向社会,既可以锻炼自己的能力,又可以赚钱。

那么读研到底值不值呢?一个人有哪方面的能力在很大程度上取决于个人的天赋。这就需要大学生们来客观准确地认识自己,要比较全面准确地了解自己的优点和缺点,从而做到心中有数。毕竟,对于个人来说,时间是最宝贵的资源,具有稀缺性,所以,是否读研要在充分认识自己的天赋条件、个性偏好的基础上来慎重选择。

对于不同的人,其读研的机会成本是不一样的:适合于创业的人,读研的机会成本要大,适合于做研究工作的则读研的机会成本比较小,参加工作的机会成本可能更大些。这就需要对未来进行预测,并进行读研的成本和收益的分析。读研需要花费比较大的成本,这些成本包括直接成本,如学杂费、购书费、上网费、生活费等。这些直接成本需要几万元。还包括间接成本,主要是机会成本,即读研就要损失工作的机会、结婚的机会,还要损失一些我们宝贵的时间。但读研让自己的专业知识更加扎实了,找工作的机会更多,参加工作后收入也更高,即其工资收入比本科毕业要高出一个档次。也就是说,有了研究生学历,参加工作后其起点就比较高。如果读研后再工作比大学毕业后马上参加工作所获得的收益更高,并能够弥补读研的成本和收益,那么读研就值得。如果读研后增加的收入没有超过读研所付出的成本,或低于这个成本,那么读研就不值。或者说,如果读研后所获得的机会可弥补读研的机会,那么读研也是值得的。

假设,在小苏看来,他尽早参加工作,即工作 15 年预期可以获得 32 万元的收入;小苏预期读研后再工作 12 年收入为 35 万元,这个收入要扣除 4 万元的读研成本,还剩下 31 万元,这个收入比参加工作所获得的预期收入 32 万元低。那么,他读研后所获得的收入没有超出参加工作预期所获得的收入,甚至低于参加工作所获得的预期收入。所以,小苏不打算考研了。其实在这种选择中,对未来的预期很重要,如果预期准确,那么自己所作出的选择就





是正确的；如果预期不准确，则所作出的选择就会是不正确的。

在这里，我们需要注意的是，机会成本并不是小苏实际支付的成本，而是他在决策中必须考虑到的一个重要概念，即作出一种选择就要放弃另一种选择的机会。因而可以将这一概念推广到任何有关的个人行为的决策过程中去。实际上，我们作出的任何决定都有取舍，我们要在现在的物品与未来的物品之间作出取舍，要在休息与金钱之间作出取舍，我们把一定数量的钱购买了一本书时，就意味着不可能再去购买别的什么东西。时间是最稀有的资源，生活中是必须要有取舍的，这就是经济学。

## 8. 有目标才能更好地奋斗

哈佛大学有一个关于“目标对人生影响”的跟踪调查，调查对象是一群智力、学历等各方面都差不多的人。调查结果发现，27%的人没有目标，60%的人有较模糊的目标，10%的人有清晰的短期目标，只有3%的人有清晰的长期目标。25年的跟踪调查结果显示，3%有清晰的长期目标的人始终不曾更改目标，朝着自己的目标不懈努力，25年后他们几乎都成为了社会各界的顶尖人才。10%短期目标清晰的人生活在中上层，短期目标不断达成，生活状态稳步上升。60%目标模糊的人生活在中下层，他们能够安稳地生活与工作，但似乎没什么特别的成就。27%没有目标的人几乎都生活在社会的最底层，25年来生活过得不如意，常常失业，靠社会救济，他们常常抱怨他人、抱怨社会。

从哈佛大学25年的跟踪调查结果可以看出：有清晰而长期人生目标的人，他们朝着目标不懈地努力，成为了社会各界的顶尖人才；不断追求短期人生目标的人，其生活水平也处于中上层；有比较模糊人生目标的人只能过着平平安安的生活；没有人生目标的人则生活在社会底层。为什么长远而清晰的

人生目标对个人的成功有这么大的作用呢?

追求自身利益是人的一种本性,当然,一个人在追求自身利益的同时也会对社会做出贡献,即主观为自己,客观为社会。当一个人有了自己的人生理想和清晰而长远的人生目标之后,他心目中就有了一个长远的利益激励着他为此而奋斗,即在他的一生中,学习、工作和生活都会围绕这个远大的目标,这就减少了很多无谓的努力,其时间利用效率自然会比较高。而对于一个人来说,时间就是金钱,节约时间就等于增加自己的财富。这也就等于增加了自己的动力和财富的同时又减少了成本,所以其人生才是最成功的。只有一个短期人生目标、没有长期目标的人,当一个个短期目标实现之后就容易沾沾自喜,满足于现状,小富即安,所以其生活会稳步上升,但却不会非常出色。而没有任何人生目标的人一天到晚需要忙些什么自己都不知道,学习、工作和生活都不会有什么动力,其时间利用率自然很低,在不知不觉中浪费了自己的时间,浪费时间就等于浪费财富,所以他们只能过比较差的生活。

人生目标对人生有着巨大的导向作用,这就像是在大海上航行,如果前面没有指示路灯,船就会迷失方向。人生也是如此,前面一个个的路标是一个人前进的方向,也是他前进的动力。所以,著名的成功大师博恩·崔西说:“成功等于目标,其他都是对这句话的注解。”

美国的弗洛伦斯·查德威克曾经成功横渡加利福尼亚州南部的卡塔利娜海峡,创下了世界纪录。从那以后,查德威克就暗下决心,一定要打破原有的横渡英吉利海峡的世界纪录。经过充分的准备之后,她和她的教练们选定了挑战的日子,并且她正处于极好的运动状态之中。然而,有一个因素被忽视了,那就是海上的大雾。当起雾时,海上的能见度只有几米。海天交界处以及远处的海岸全被大雾吞没了。游着游着,查德威克开始变得不知所措。由于四周什么也看不到,冰冷刺骨、汹涌起伏的海浪似乎也变得愈加猛烈了。最终,她让教练们把她拉上了船,放弃了这次准备已久、信心十足的横渡计划。

随行的记者扼腕叹息,因为他们透过可视望远镜看到,查德威克距离终



点只有 200 米的距离了。当记者们把这个残酷的事实告诉刚刚缓过劲来的查德威克时,她回答说:“即使教练把这个情况告诉我也是一样,因为我看不到目的地,甚至没法肯定我是不是真的还有这个目标。”

既然确定人生目标这么重要,那么怎样确定人生目标呢?

首先需要确定一个长远的奋斗目标,即人生理想。要实现这样的人生理想需要什么样的知识和能力,需要养成什么样的习惯,自己需要在哪些方面付出更多的努力,都要有一个规划。然后再将这个规划按照年龄分成几个阶段,例如每 10 年作为一个阶段,每个阶段需要达到什么样的目标,付出什么样的努力,都要规划好。

20 ~ 30 岁时要走好人生的第一步。这一阶段的主要特征,是从学校走上工作岗位,是我们人生事业发展的起点,要确定一个事业起点目标。如何起步,直接关系到今后的成败。这一阶段的主要任务之一就是选择好职业,同时加强与职业相关知识的学习,特别是要加强业务知识的学习,努力工作,以得到领导的信任,树立自己良好的形象。

30 ~ 40 岁时,风华正茂,是充分展现自己的才能、获得晋升、事业得到迅速发展之时。此时的任务,除了发愤努力、展示才能、拓展事业以外,对很多人来说,还有一个调整职业、修订目标的任务。看一看自己选择的职业、所确定的人生目标是否符合现实,如有出入,要尽快调整。

40 ~ 50 岁时是人生理想的实现阶段,是人生的收获季节,也是事业上获得成功并大显身手的时期。到了这个年龄仍一无所得、事业无成的人,应深刻反省一下原因何在。重点在自己的身上找原因,对环境因素也要进行客观的分析。只有真正找出了主客观原因,才能清除人生发展的障碍,把握今后的努力方向。此阶段的另一个任务是继续学习“充电”。

50 ~ 60 岁时是人生的转折期,无论是在事业上继续发展还是准备退休,都将面临转折问题。主要内容应包括以下几个方面:一是确定退休后的二三十年内干点什么,然后根据自己的目标制定一套方案;二是学习退休后



的工作技能,最好是在退休前3年就着手学习;三是了解退休后再就业的有关政策,寻找工作机会,确定一个收入目标。这样,才能使自己在退休后的老年生活有所寄托。

总之,目标可以给人的行为设定一个明确的方向,使人充分了解每个行为的目的,使自己知道什么是最重要的,有助于合理地安排时间;目标可以促使自己未雨绸缪,把握今天,清晰地评估自己每个行为的进展,正面检讨每个行为的效率;目标可以使人把重点从工作本身转移到工作的成果上来,在没有得到结果之前就能看到自己的成绩,从而产生持续的信心、热情与行动力。

## 9. 为自己去造一把椅子的自主创业

多年来,创业作为一个永久不衰的话题一直为人们津津乐道。现在,由于受到金融危机的影响,失业人口越来越多,创业又一次成为人们的重要话题。

所谓自主创业,即自己辟工作环境,与就业模式相对的一种工作形式。改革开放以来,我国出现了四次自主创业的高潮。第一次自主创业高潮出现在改革开放初期(1978~1985年),创业者以无业人员为主,他们通过小商品贸易积累财富,成为先富起来的第一批人。第二次自主创业高潮是1990~1996年,主要是国家公务人员、科技人员等高素质人才。离职创业俗称“下海”。这期间,公务人员工资相对较低,所以各行各业精英纷纷要求以自己的能力获取财富,成就了一大批轻工业和改制企业。第三次自主创业高潮是1999~2005年,以互联网行业的兴起和“下岗”潮的影响为契机。互联网技术的兴起与普及是互联网行业创业的基础,阿里巴巴、百度、搜狐等著名网站都在这一期间成功创业。同时,由于国企改制减员分流,导致一部分人失去工作而创业的大军。这一阶段自主创业的明显特征是行业细化,创业手段多



样。现阶段,由于学生过多而导致就业岗位紧缺,我国将迎来第四次自主创业潮。这一阶段自主创业者的主体是高校毕业生。

从大的方面来说,自主创业是共建共享和谐社会的一个必然要求,也是扩大就业、维护社会稳定、保持经济平稳快速发展的重要手段,对于发展农村经济、缩小城乡差别、建设社会主义新农村也具有极其重要的意义。

自主创业有着如此重大的意义,那么,我们应该从哪些方面做起呢?

### 1. 把握趋势

在选择创业项目时,这一点尤为重要。这里所说的趋势,指的是整体市场的发展潮流。一般来说,需要从三个方面做起:考察市场、了解全面的资讯、做好市场调查研究。把握趋势强调的是要用发展的眼光来看待市场,只有选择一个好的创业项目,才能最大限度地避免失败。

从目前来看,由于金融危机的影响,打算投身于自主创业潮流的你,不能过度强调趋势,应该以危机存在的实际情况作为选择创业项目的重要依据。

### 2 量力而行

在选择创业项目时,必须量力而行。量力而行,主要是从两方面来说:第一,客观地评估自己的投资能力和承受能力,对自己的人力、财力要做到心中有数,不要过度承载,以防资金断裂,否则自己的事业就难以发展下去;第二,要了解自己的经营能力和控制能力,说白了,就是要从自身的实际情况出发,从自己熟悉、了解的项目中入手,这样可以降低风险。

### 3 多方考证

一个创业项目,无论是创业者自己摸索出来的还是有朋友介绍的,都不能保证其一定是值得投资的。因此,对该项目是否值得投资,创业者有必要进行多方面考证。在投资之前,一定要进行周全的市场调查,多听取他人的一些意见和建议,特别是那些有创业经验的人的意见。此外,也可以利用网络,从项目联展网站平台上收集一些能帮助自己的有效信息。

## 福利与税收这点事 ——关注民生要懂的经济学常识

---

关系广大人民群众生存和发展的问题是人们最关心的。同时，解决民生问题也是国家对于广大人民群众应尽的责任，所以，各级政府都将解决民生问题作为其工作的基本目的，并通过公正合理的制度安排加以实现。

---



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 1. 通货膨胀肯定是我们不需要的吗

通货膨胀一般是指因货币供给大于货币实际需求，而引起的一段时间内物价持续普遍上涨的现象。其实质是社会总需求大于社会总供给。

德国“一战”后的通货膨胀，可以被看做人类历史上最为恶性的一次。它的威力让后人都为之震撼。没有人会希望自己的钱一点点变没，尤其是它还被紧紧攥在手里的时候！可怕的教训，让德国人从那时开始就对通货膨胀产生了极大的反感和恐惧。

第一次世界大战后的德国经济陷入了一场大崩溃。战争本来就已经使德国经济凋零，但战胜国又强加给它极为苛刻的《凡尔赛和约》，使德国金融负担沉重。无奈之下，德国政府只能没日没夜地印钞票，通过大量发行货币来为赔款凑数。由此，德国经历了一次在今天看来根本无法相信的通货膨胀。

1922年1月到1924年12月，德国的通货膨胀以飞跃式的速度增长。每份报纸的价格从1921年1月的0.3马克上升到1922年5月的1马克、1922年10月的8马克、1923年2月的100马克直到1923年9月的1000马克。等到1923年11月的时候，居然涨到了7000万马克。

如此夸张的速度，让德国人民手中的钱迅速贬值。到最后，拥有一堵墙那么高钱的人，都变成穷人了。那时候，别说用钱买食物，就是上街买盒火柴都要拿上一麻袋钱。人们的生活遭遇了极大的困难，德国国内消费剧减。

土耳其也发生过一次类似的事件。





在中国使用一次收费厕所一般 1 元钱左右。但是在 2005 年前的土耳其方便一次居然要付 25 万里拉! 买 1 斤牛羊肉要付 1750 万里拉, 一家人下一次馆子所花的费用就是一个天文数字了! 日常生活开支要跟百亿、千亿这样巨大的数字打交道。因为当时的通货膨胀导致一般位数小的计算器在土耳其根本无法使用, 人们大多购买的是能计算 14 位以上数字的计算器。终于, 为稳定经济, 土耳其国家中央银行于 2005 年 1 月 1 日起发行“新土耳其里拉”(NTL), 同原来的土耳其里拉兑换比为 1 : 100 万, 即 1 新土耳其里拉等于过去的 100 万土耳其里拉。这才解决了过去因土耳其货币的面额太大, 计算起来非常不方便, 听起来也十分滑稽可笑的局面。

德国和土耳其的经历, 告诉我们通货膨胀不是一个好现象。通货膨胀是由于货币发行量超过商品流通中实际所需要的数量, 从而引起的物价上涨和货币贬值的现象。物价与每个人的生活成本都紧密相关。通货膨胀时, 百姓生活作为消费者时购买力逐级下降, 生活成本越来越高。通货膨胀带来的高物价, 牵扯了人们的切身利益。由于而物价又常常是人们最关心的话题, 所以很多人都对通货膨胀没有好感。

通货膨胀一般分为三类, 第一类是爬行的通货膨胀, 又称“温和的通货膨胀”, 特点是通货膨胀率低, 且较稳定。其年通胀率为 10% 以下。第二类是加速的通货膨胀, 又称“奔驰的通货膨胀”, 特点是通货膨胀率一般在两位数, 且在加剧。第三类是超速的通货膨胀, 又称“恶性的通货膨胀”, 通货膨胀率非常高, 且完全失去控制。

可能大家想不到的是较为温和的通货膨胀对经济生活是有利的。一方面, 温和的通货膨胀能够刺激消费, 促进消费品市场的发展。如果物价永远不变, 那人们就会更愿意储蓄而不是消费。因为只要依靠储蓄, 就可以让货币增值, 获得额外的利息。同样是买商品, 多获得些利息后再买, 肯定就能买到更多。若经历这样的恶性循环, 人们越不消费越没有东西可以消费, 得到的结果就是消费市场萎缩, 消费者的消费水平大幅降低。另一方面, 温和的通货膨胀

有利于改善部分低收入者的生活水平。在通常情况下，对那些没有多少储蓄的人来说，如果其工资增长的幅度与通货膨胀的幅度大体一致，甚至超过通货膨胀的幅度，那这对他们提高生活水平是有好处的。因为每次通货膨胀造成损失最大的人是那些储蓄财富多的人，而对于没有储蓄或者储蓄较少的人，并不造成亏损。此外，温和的通货膨胀还有利于刺激人们投资、涨工资和增加就业。因为在轻度的通货膨胀下，选择储蓄容易造成“隐形磨损”，这就刺激了更多有钱人的投资。这时，对扩大劳动力的就业和提升工资都有一定的推动作用。试想，如果没有通货膨胀，货物价格永远都会和以前一样，谁还会给工人涨工资吗？

但是对很多消费者而言，通货膨胀是他们强烈反对的对象，通货膨胀对消费的积极作用被忽视。结果，人们要求政府积极抑制通货膨胀，却也打压了消费品市场及其中生产者的发展，最终，商品市场受损，消费者也要吃亏。据统计，很多发展中国家为了保护消费者的利益将粮食的价格压得过低，造成粮食生产者利益受损，粮食产量大减，最终人为地造成了粮食供应的紧张。没办法，政府只好还要再贴入大量的钱从国外进口粮食，人们消费的粮食价格也未降反升。

因此，通货膨胀如果适度，就应当允许它的存在。它能让消费更加活跃，也能让消费品市场得到发展和完善。

## 2. 我们的税都是怎么交的

公元前 119 年，汉武帝时颁布“算缗令”。所谓“算缗”，就是征收商人和手工业者的财产税，以及车、船税。由于他们经常隐匿或者虚报，公元前 114 年汉武帝又发布“告缗令”，鼓励人们告发那些逃避算缗的富商，给予告发者应征缗钱之半。



在杨可的主持下，告缗之风遍及全国各地。告缗运动使缗钱税的性质发生了变化：一是课税的范围由以前的以现钱和车船为主扩大到包括田宅、畜产、奴婢在内的一切财产，将全部财产均按一定价格折合成现钱以充作纳税的基数；二是课税对象由初时“只为商贾居货者设”，扩大到“凡民有蓄积者，皆为有司所隐度矣，不但商贾末作也”。

《汉书·食货志下》记载，告缗运动使“中家以上大抵皆通告……得民财物以亿计，奴婢以千万数，田大县数百顷，小县百余顷，宅亦如之。于是商贾中家以上大抵破”。虽然增加了政府的收入，但是却打击了大商人，同时也阻碍了私营工商业的发展。

告缗制度延续了将近十年，直到国家财政有明显好转才停止执行。这里涉及了“税赋归宿”的概念。它是指一项税收最终的经济负担者。在这里要指明的是，它是相应于法定纳税人而制定的。之所以这样规定，是因为最终的税收负担者和法定纳税人有时候并不是一致的。

以个人所得税为例，工薪阶层对于它是非常熟悉的，其纳税人自然是有一定工薪收入的个人，而它的税收负担者不也正是这个人吗？是的，在这种情况下两者是一致的。

但是，有些情况下两者则是不一致的。以商场里的衣服为例。按照我国的税法规定，商家是要缴纳增值税的，此时商家是法定的纳税人。然而，此刻实际税收的负担者却往往都是消费者——他们所承担的数额就包括在衣服的价格里，只不过在消费者的小票当中没有标明而已。在经济学上，这种行为称为“税负转嫁”。其实，我们打电话时交的话费，用电时交的电费等，里面都含有税，只是在给消费者的收据上未曾注明。

在这里，我们需要了解的是，“只要消费，就会纳税”，我们每一个消费者都是纳税人。到目前为止，我国共有 22 种税（包括增值税、消费税、企业所得税、个人所得税、营业税、资源税、房产税、城市房地产税、城镇土地使用税、土地增值税、城市维护建设税、耕地占用税、车辆购置税、车船税、契税、印花税、关税、船舶吨税等）。在这些名目繁多的税当中，有些是由个



人上缴的，有些是由企业上缴的。

曾经有一份研究报告显示，在我国，假如1袋0.5公斤的盐的价格为2元，其中就包含大约0.29元的增值税和大约0.03元的城建税。而每一瓶3元的啤酒中就包含了大约0.44元的增值税、0.12元的消费税和0.06元的城建税。如果你花100元买了一件衣服，其中包含14.53元的增值税和1.45元的城建税。如果花100元买一瓶化妆品，其中除了14.53元的增值税外，还包含有25.64元的消费税和4.02元的城建税。如果你吸烟的话，8元一包的烟中，大约4.7元是消费税、增值税和城建税。如果去餐馆吃饭，最后结账时不论你花费了多少，其中餐费的5.5%是营业税及城建税。如果你使用一次性木筷，还会包括一些消费税在里面。你去理发店理发，同样，费用的5.5%是营业税及城建税……总之，一个人只要生活在社会中，只要确定了购买行为，就免不了要交税。因此，可以说，我们每一个人都是纳税人。但是，正如刚才提到的，税收负担者和纳税人并不是一致的，为此，我们还需要进一步了解“税负转嫁”。

“税负转嫁”有很多种方式，包括前转、后转、旁转、消转、混转、税收资本化等。在此我们仅对其中几种举例简要说明。

(1) 前转。纳税人沿商品流转的方向，以提高商品价格的方式将税负转嫁给消费者，称为前转。比如前面所举的衣服的例子，商家将税负转嫁给了消费者。

(2) 后转。与前转相反，纳税人逆着商品流转的方向，以压低购进商品价格的方式将税负转嫁给商品的提供者。比如，在对零售商的营养补品征税时，零售商便压低进货价格向厂家购买，从而将税负后转给厂家。

(3) 混转。又叫散转，即纳税人将自己的税负分散转嫁给多方来负担。严格来说，它是前转和后转等转嫁方式的一种结合。比如印染厂在面对税负时，将其中一部分用提高产品价格的办法转嫁给购货商，一部分用压低原料购进价格的办法转嫁给纺纱厂等。

在初步了解了税负转嫁的方式之后，我们再回到和消费者息息相关的“税





## 经济学常识

负前转”上来。这里还涉及了两个值得一提的问题。

首先，作为实际的税收负担者，消费者不知道自己纳了多少税。纳税人经常是通过消费来纳税的，但是由于缴纳的税金通常隐藏在商品之中，纳税人不但不知道自己在消费活动里纳了多少税，有时候甚至连自己是不是纳税人都不是很清楚。比如说在超市买衣服，就有不少人错误地以为自己根本不是纳税人。如果想改变在商品税中消费者纳税被模糊的情况，就要改变税制结构，但这并非一日之功。不过，如果在商品销售给消费者的发票中能够注明哪些是价格、哪些是税负，消费者就会清楚地了解自己的消费中有多少支出是用于国家税收的，这对于培养、普及整个社会的纳税意识有一定的好处。

其次，面对自己是“税负前转”的最终承担者，可能许多人会为自己负担了商品的增值而愤愤不平，因为它的法定纳税人本来应该是那些商家，最后却落到了自己的头上。

对此我们需要有一个正确的认识。税负转嫁是商品经济社会的一种正常经济现象，在我国的市场经济条件下是客观存在的。而且，经济学很早就已证明，一旦税率确定，税额在商家和顾客之间的分配也将随之确定。也就是说，对卖一件衣服而言，税率确定之后，商家承担多少税负，又转嫁给消费者多少税负，这个比例是确定的，并不会存在商家想转嫁多少税负就转嫁多少税负的情况。那么，这又是为什么呢？这就要涉及商品的需求弹性和供给弹性的问题了。

经济学认为，某种商品税额的分配是由需求弹性和供给弹性共同确定的。如果某种商品的供给弹性为零，那么销售税将全部由供方负担。如果需求弹性为零，那么销售税将全部由需方负担。简单来说，就是谁的弹性小，谁负担的税额份额就大，谁的弹性大，谁承担的税额就小。

由此可以得出结论，供应弹性大、需求弹性小的商品的税多易转嫁，供应弹性小、需求弹性大的商品的税负不易转嫁。这个规律说明，商家不能一味考虑将销售税转嫁给消费者。甚至，当税负转嫁与纳税人（比如商家）追求的利润目标发生冲突时，纳税人还会自愿放弃税负转嫁。原因很简单，转

嫁税负势必提高商品价格，进而影响其销量，而权衡的一个重要依据就是上面所说的供应弹性。以租房为例。假设租房的供给弹性几乎为 0，这时对房东征税，那么房东很难将这税负转嫁到租客身上。原因在于，如果那样的话，租客将考虑寻找更便宜的住房或与人合租，这样一来，房东的利润必将受到一定的影响。在这种情况下，纳税人（房东）必须在税负转嫁与销量减少之间权衡，而最终结果往往是放弃税负转嫁，即不涨房价，自己承担这份税负。

只要存在消费就会发生纳税，我们每一个消费者都是纳税人，而税收就来源于我们生活中的点点滴滴。同时，国家也会合理利用这些税收，为社会提供公共产品和公共服务，发展科学、技术、教育、文化、卫生、环境保护和社会保障等事业，改善人民的生活，加强国防和公共安全，为国家的经济发展、社会稳定和人民生活提供强大的保障。

### 3. 累进税是怎么计算的

众所周知，税收的一个重要功能就是调节收入差距。其原则就是从富人那里多征一点，用于社会教育、医疗、交通等开支。一般所采取的办法就是累进税，即按照课税对象数额的大小规定不同等级的税率。课税对象数额越大，税率就越高；课税对象数额越小，税率就越低。通俗地讲，就是谁收入越高，谁交的税就越多。比如，赵先生和章先生是某公司的职员。赵先生是普通销售员，每月实发工资 4000 元；章先生是销售经理，每月实发工资 6000 元。章先生就要比赵先生多交个人所得税。

累进税率的形式有全额累进税率和超额累进税率。

全额累进税率简称全累税率，即征税对象的全部数量都按其相应等级的累进税率计算税额。全额累进税率实际上是按照征税对象数额的大小、分等级规定的一种差别比例税率，它的名义税率与实际税率一般相等。



## 经济学常识

全额累进税率在调节收入方面较之比例税率要合理一些。但是采用全额累进税率，在两个级距的临界部位会出现税负增加不合理的情况。例如：甲收入 1000 元，适用税率 5%；乙收入 1001 元，适用税率 10%。甲应纳税额为 50 元，乙的应纳税额为 100.1 元。虽然乙取得的收入只比甲多 1 元，但却要比甲多纳税 50 元，税负是极不合理的。这个问题要用超额累进税率来解决。

超额累进税率简称超累税率，是把征税对象的数额划分为若干等级，对每一个等级部分的数额分别规定相应税率，分别计算税额，各级税额之和为应纳税额。超累税率的“超”字，是指征税对象数额超过某一等级时，仅就超过部分按高一级税率计算征税。如下面的五级超额累进税率速算表：

| 级数 | 所得额级距                   | 税率 | 速算扣除数（元） |
|----|-------------------------|----|----------|
| 1  | 所得额在 1000 元以下（含 1000 元） | 5  | 50       |
| 2  | 所得额在 1000~2000 元部分      | 10 | 100      |
| 3  | 所得额在 2000~3000 元部分      | 15 | 150      |
| 4  | 所得额在 3000~4000 元部分      | 20 | 300      |
| 5  | 所得额在 4000~5000 元部分      | 25 | 500      |

采用超累税率的税额可依照超累税率的定义计算。如计算所得额为 2500 元的应纳税额。

（1）1000 元适用税率 5%。

税额 = 1000 元 × 5% = 50（元）

（2）1000~2000 元部分适用税率 10%。

税额 = (2000 - 1000) × 10% = 100（元）

（3）2000~3000 元部分适用税率 15%，2500 元处于本级。

税额 = (2500 - 2000) × 15% = 75（元）

应纳税额 = 50 + 100 + 75 = 225（元）

但依照定义计算的方法有些过于复杂，特别是征税对象数额越大时适用税率越多，计算就越复杂，给实际操作带来了一定的困难。因此，在实际中，可采用速算扣除数法：



应纳税额 = 用全额累进方法计算的税额 - 速算扣除数

公式中，全额累进方法计算时采用的税率即征税对象全额在超额累进税率表所处等级的税率。

这种计算方法的出发点，是全额累进税率的计算方法简单。按全额累进方法计算的税额比超额累进方法计算的税额要多一定的数额，这个多征的数额是常数，就是速算扣除数。

计算所得额为 2500 元时的应纳税额。

(1) 用全额累进方法计算的税额为：

应纳税额 =  $2500 \times 15\% = 375$  (元)

(2) 用速算扣除数法计算的超额累进税额为：

应纳税额 =  $2500 \times 15\% - 150 = 225$  (元)

税收是调节社会收入分配的重要手段。中国社科院金融研究所的易宪容研究员认为，之所以会在短时间内出现众多巨富，关键在于由于种种原因，社会民众的大量财富被轻易地转移到少数人的手中，易宪容将其称为“掠夺式经济”。以房地产业为例，开发商往往借助权力以低价从普通市民或农民手中占得土地，“开发”之后再以超高的价格卖给大众消费者，房地产业就是通过这种掠夺式的方式发展起来并让整个社会财富聚集到少数人手里的。

那么，从经济学的角度来看，对富人征收累进税应不应该呢？答案是完全应该。经济学上有一条税收原理叫“支付能力原则”。这一原则认为，人们纳税的多少应该与他们的收入、财富或支付税收的能力相关联，其目的在于符合那种社会，是合适的和公正的收入分配。简单来说，当一个社会的基尼系数突破了 0.4 的警戒线时，这种分配格局就被认为是“不合适和不公正”的，政府就应该加大对富人征税的力度，以调节分配差距。

对富人征收累进税并非对他们不公平。因为即便不考虑掠夺的因素，富人之所以富，也是因为包括穷人在内的全社会给予了合作的结果。所以，富人有义务多交一点税，然后由国家通过各种社会保障制度转移给穷人。此外，从长远的角度看，如果贫富差距能够被有效抑制，社会稳定得到了保证，富





人将成为他们所缴纳的累进税的最大受益者，因为他们避免了在社会失序的情况下被清算的命运。

总之，在中国目前的国情下，通过征收累进税来调节贫富差距是合理的同时也非常温和的一项社会政策，其社会后果是真正意义上的“帕累托改进”，即所有社会阶层都将从这一措施中受益。

## 4. 医疗保障制度的优势

2007年，梧州市作为全国试点城市实行城镇居民医疗保险制度，当年9月份开始在全市全面展开。尽管城镇居民医疗保险制度在我国是一种新型的保险制度，以前从来没有过，但是自从在梧州市实行试点以来，还是受到了大多数居民的热烈拥护。居民们踊跃参保，短短几个月，参保人数就达到了14.3万多人。其中有1163名参保人员在这期间因为生病住院而获得了基本医疗保险赔付。

为了方便参保居民，每个参加医疗保险的居民都得到了基本医疗保险证和基本医疗保险结算卡，参保居民凭借基本医疗保险证和基本医疗保险结算卡可以到市内各定点医疗机构住院诊治，凭本人的医疗保险证、结算卡办理住院登记，并直接刷卡报销，而不再需要凭发票到市医保所报销。

这一制度实施以来，在梧州市居民中引起了强烈反响，所有参保居民对其都是称赞有加，因为自从参加医保之后，看病便宜了，同时也方便了很多。

现在看病难、看病贵是一种常见的社会现象，哪怕是一点点小病，一进医院就得花成百上千的费用。

为了解决老百姓看病难、看病贵的问题，国家拿出专项资金在全国范围内实行医疗保障制度，也就是社会医疗保险。社会医疗保险的标准是自己交一部分费用，国家出一部分费用，如果有工作单位的话，单位也可以帮助一部

分，参保人员去医保定点医院看病，就能按一定的比例报销费用。1万元费用三级医院报销86%；1万至2万元费用三级医院报销88%；2万至4万元费用三级医院报销92%。

社会医疗保险是国家和社会根据一定的法律法规，为向保障范围内的劳动者提供患病时基本医疗需求保障而建立的社会保险制度。我国的社会医疗保险由基本医疗保险和大病医疗救助、企业补充医疗保险和个人补充医疗保险三个层次构成。2011年7月5日，人事和社会劳动保障部下发通知，通知说明失业者参加医保个人无须缴费。

这种保险制度按统一标准享受待遇，同样的准入条件，收费标准相同，享受的待遇也相同，不存在高低差别。参保人员门诊费用可从个人账户中扣除，扣完以后由个人自行付费，如果参保人员连续几年不生病，个人账户资金可以累计滚存。

李女士今年58岁，由于在早几年下岗了，所以生活一直都不是很好，特别是生病的时候，因为一生病就得往跑医院，就得花大笔的钱，对于本来就是下岗职工的李女士来说，这是一件很糟糕的事。所以，一直以来，李女士最怕的事情就是生病了。2007年9月，国家在李女士所在城市实行了城镇居民医疗保险制度，居民可以自由参保。但是参保的居民必须每人缴纳100元保费。尽管李女士所住的社区有很多人都参保了，但是李女士却是因为舍不得那100元钱而迟迟没有参保。社区的工作人员知道李女士是下岗职工这一情况之后，就对王女士解释了参加医疗保险的好处，社区工作人员说：“大妈，哪怕您的手头再紧，这种保险是值得入的，您现在没有生病还好，要是您真的生了病的话，到时候您就知道参保的好处了。”在社区工作人员的大力劝说下，李女士将信将疑地交了100元的保费。

李女士交了100元的保费之后，政府又给李女士补助了160元，从此之后，李女士就可以享受城区居民医保的相关待遇。上个月，李女士患上了心血管疾病，于是她到一家二级医院去进行住院治疗，共花去住院费用一万多



## 经济学常识

元。面对那一叠厚厚的缴费单，李女士实在太心疼了。正在她心疼她的钱的时候，别人提醒了她。“李女士，你不是参加了城镇居民医疗保险吗？这个是可以去报销的，你干嘛不去报销呢？”听了别人的话，李女士才如梦初醒。于是就带着基本医疗保险证和基本医疗保险结算卡去报销。报销的结果让李女士可高兴坏了，扣掉住院起付钱及自费医疗项目之后，按照规定给李女士报销了 7612 元。从此以后，李女士变成了城镇居民医疗保险制度的热烈拥护者，并且在她出院之后逢人就会说：“交上 100 元，报销了 7612 元，真的是太合算了。”

所以，医疗保障制度是一项利国惠民的政策，有了这项政策看病就方便了，不再是看病难，同时也在一定程度上解决了人们看病贵的这一问题。

因此，医疗保障制度的建立作用巨大。

(1) 实行医疗保障制度，可以聚集资金。国家可以用这些资金来发展国家的卫生保健事业，改善农村医疗卫生的条件，加强对重大疾病的防治，就像今年的流感一样。这些医疗卫生条件的改善，将对提高全民健康水平乃至民族昌盛、国富强都有很重要的作用。

(2) 医疗保险制度的建立，可以为劳动者提供最基本的医疗保障，解除其工作的后顾之忧。因为医疗保险制度集聚了企业单位和个人的经济力量，在加上政府的一些资助，能够对患病的劳动者给予物质上的帮助，这种帮助就能解除他们的后顾之忧。而劳动者的后顾之忧解除了之后，就能激励他们积极的工作。这样也有助于消除社会的一些不安定因素，稳定社会秩序，从而对经济体制改革的进行和社会主义市场经济体制的建立，起到保证作用。

(3) 医疗保险制度的实施，可以促进生产的发展。生产的发展离不开劳动者，因为劳动者是社会生产力中最活跃的因素，是首要的生产力。如果劳动者都是一些病怏怏的人，会有一定的效率吗？答案是否定的。因此，医疗保险制度的实施，为劳动者减少疾病，生病能得到及时、良好的治疗，使自己的身体得到健康的恢复，并以健康的体魄投入生产劳动提供了重要的保证。



## 第八章 福利与税收这点事

### ——关注民生要懂的经济学常识

所以，医疗保障制度的实施，有效地保障了劳动者的身体健康，提高了劳动者的素质，从而对于提高劳动生产率，促进生产的发展发挥着重要的作用。

（4）医疗保险制度的建立和实施，能培养全民的自我保障意识，实行自我积累，增强自我医疗保障能力。同时，对于控制医疗费用，有效利用卫生资源，以及提倡适度医疗消费，发扬互助共济的精神，乃至社会主义精神文明建设，都有着重要作用。

## 5. 改善农村医疗条件的农村合作医疗

从2005年1月，我国开始实行新农村合作医疗制度，惠及千百万老百姓。

什么是新型农村合作医疗制度呢？

新型农村合作医疗，简称“新农合”，是指由政府组织、引导、支持，农民自愿参加，个人、集体和政府多方筹资，以大病统筹为主的农民医疗互助共济制度。采取个人缴费、集体扶持和政府资助的方式筹集资金。

“看病贵”是一个最让老百姓头痛的问题。由于农村经济落后，农民收入普遍偏低，人们一旦生病，小病还好，要是大病，没有哪一家不欠债。

实行医疗改革以来，尽管我们也取得了一系列的成就，但新的医疗体制并没有帮助到最应该获得帮助的农民。

所以，我国现在又加大力度在农村实行新型农村合作医疗制度。参加了“新农合”，老百姓去医院看病，不管花费多少，自己只出其中的一部分钱，另一部分钱则由国家来报销。这一制度的出台确实为老百姓看病解决了很大问题，提供了很大方便。

侯大妈70多岁了，三个儿子都是农民，没有什么经济来源。自从几年前患上膀胱炎以来，侯大妈一直都不敢去医院看病，因为这种病一进医院就需





要做手术，而侯大妈就是舍不得那一笔昂贵的手术费。所以，每次侯大妈的膀胱炎发作的时候，三个儿子就每人凑一点钱给她去买药，这样断断续续地发作，尽管每次买药的钱不多，但是一年下来也要好几百。2007年侯大妈所在的村子里实行了新农村合作医疗保险，侯大妈听说一年只要交100元钱就能入保，入保之后再去医院看病就可以报销医药费了，于是马上交了100元钱入保。后来，侯大妈的膀胱炎又发作了，她就到镇卫生院做了手术。这次的手术花了侯大妈800多元，由于她参加了“新农合”，按规定报销了2000多元医药费。这下可把侯大妈乐坏了，逢人就说：“我们出小钱，政府出大钱，以后看病我们就不再为医药费发愁了。”

新型农村合作医疗是一项真正惠民利民的制度，该制度将有利于我国从制度上为农民提供最基本的医疗保障，减轻农民的医疗负担，缓解农民看病贵和看病难的问题，同时也有利于促进农村社会的和谐。这一制度的实施有利于引导农民进行合理的健康投资，提高农民的健康水平，合理利用农村卫生资源，促进农村卫生事业的发展。此外，还有利于促进城乡统筹发展，这是农村的一项基础性工作，也是全面建设小康社会的必然要求。

## 6. 60岁后的生活依靠谁

按照世界卫生组织的规定，一个国家或地区60岁以上的老年人口比例在10%以上，或者65岁以上老年人口的比例在7%以上，就认为这个国家或地区进入了老龄化社会。1999年10月我国提前进入人口老龄化国家的行列。60岁以上的老年人人口达到1.26亿，占全国总人口的10%，并以年均3.32%的速度在持续增长。当前，我国已经进入人口老龄化迅速发展阶段，2012年年底我国60岁以上老年人口已达1.94亿，2020年将达到2.43亿，是目前世界

上老年人口最多的国家。

世界上大多数国家都有老龄化的趋势，所以各个国家都把老年福利作为福利制度的重要内容之一，并推行了许多行之有效的措施。如西方一些发达国家的老年人福利是在全民福利的模式中逐步建立起来的，基本上由政府开支。老年人除了可以享受公民的一切福利待遇以外，还可以享受社会提供给老年人的特有的福利：美国、德国、瑞典、英国等都为老年人提供生活指导以及饮食配送。

与之相比，我国的老年人福利还存在着不小的差距。近期有一项统计数据 displays，在被调查的城市老年人中，有 98% 的老年人依靠自我养老，只有不到 2% 的老年人由社区福利机构照顾。我国现有的老年人福利设施严重不足，社会福利机构的总床位数还不到老年人总数的 1%，无法满足养老的需要。而在经济不发达的农村地区，老年人生活困难、缺医少药的现象更加普遍。

虽然早在 1996 年我国就已制定并颁布了《中华人民共和国老年人权益保障法》，初步搭建了一个基本的老年福利政策框架，然而我国“未富先老”的国情成为了这部法律在实施中的一个最大的障碍。因此，对于老年人来说，生活保障就显得尤其重要了，而社会保险则在一定程度上起到了生活保障的作用。

社会保险是一种为丧失劳动能力、暂时失去劳动岗位或者因为健康原因造成损失的人口提供收入或补偿的一种社会和经济制度。社会保险计划由政府举办，强制某一群体将其收入的一部分作为社会保险税（费）形成社会保险基金，在满足一定条件的情况下，被保险人可从基金中获得固定的收入或损失的补偿。它是一种再分配制度，目标是保证物质及劳动力的再生产和社会的稳定。社会保险的主要项目包括养老社会保险、医疗社会保险、失业保险、工伤保险、生育保险等。社会保险具有强制性、法制性、固定性等特点，每个在职职工都必须参加，所以，社会保险又称为（社会）基本保险，简称为社保。

《中华人民共和国社会保险法》已由第十一届全国人大常委会第十七次



会议于2010年10月28日通过，并自2011年7月1日起施行。它的实施标志着我国社会保险制度建设开始由试点阶段进入制度定型发展阶段。

现在，老有所养、老有所乐、老有所为已经成为一种社会风尚，让人们不仅在工作时安心，退休后也能生活得轻松快乐。

## 7. 离不开的社会保障体系

曾在深圳务工十多年的四川农民工王洪带着被解职的怨气说：“我们没日没夜地干活，为老板赚钱，但金融危机一来，老板就让我们卷铺盖滚蛋，在这样的工作环境中，我们怎么能找到‘家’的感觉？”王洪是因金融危机而失业回乡的农民工，一说起这段伤心的经历，他就觉得特别委屈。

曾与妻子双双在广东东莞一家工厂务工的四川省农民赵世彬，自国际金融危机爆发被工厂辞退回到老家后就再也没想过回到东莞，尽管他们现在还没有找到一份满意的工作。“在那边打工，什么保障也没有。”他对记者说，“我在广东务工的地方是一个只有十几个人的小厂，在这个厂工作了两年多，一直都是每个月1200元左右，从来没有加过薪、没得过任何补贴或福利。经济稍不景气，老板就让我们走人。走的时候，我们真的很伤心。”

这其实是我们社会的一个尴尬，只要企业经营不景气，员工就要被迫离职。出现这种问题的原因在于我们没有完善的社会保障体系。

在金融危机到来之际，2009年春节期间的农民工返乡潮曾让西部地区大费了一番周折，想了很多办法让这些农民工就近就业和参加技术培训。2008年年底，四川巴中市南江县就多次组织县就业局、建设局、农业局、扶贫开发办和一些技术学校，采取集中培训与送课下乡相结合的办法，对3000多名缺乏技能的返乡农民工进行木工、砖工、电焊工等专业技术培训。然后又根据返乡农民工的从业特点、行业分布、劳动技能等状况，以“自愿、对口、



就近”的原则，将1万多名具有相当技能的返乡农民工安置到城乡住房、基础设施等灾后恢复重建工程中就业。

但这只是权宜之计，我们更需要建立一个覆盖全体国民的社会保障体系，只有这样，社会才能稳步、有序、健康地发展。

社会保障体系是指社会保障各个有机构成部分相互联系、相辅相成的总体。完善的社会保障体系是社会主义市场经济体制的重要支柱，关系改革、发展、稳定的全局。我国的社会保障体系，包括社会保险、社会福利、社会救助、社会优抚四个方面。这几项社会保障是相互联系，相辅相成的。社会保障体系是社会的“安全网”，它对社会稳定、社会发展有着重要的意义。

**社会保险：**社会保险在社会保障体系中居于核心地位，它是社会保障体系的重要组成部分，是实现社会保障的基本纲领。社会保险的目的是保障被给付者的基本生活需要，属于基本性的社会保障。社会保险的对象是法定范围内的社会劳动者。社会保险的基本特征是补偿劳动者的收入损失。社会保险的资金主要来源于用人单位（雇主）、劳动者（雇员）依法缴费及国家资助和社会募集。

**社会福利：**社会福利是社会保障的最高层次，是实现社会保障的最高纲领和目标。它的目的是增进群众福利，改善国民的物质文化生活，它把社会保障推上了最高阶段。社会福利基金的重要来源是国家和社会群体。

**社会救助：**社会救助属于社会保障体系的最低层次，是实现社会保障的最低纲领和目标。社会救助的目的是保障被救助者的最低生活需要。社会救助的对象主要是失业者、遭到不幸者。社会救助的基本特征是扶贫。社会救助的基金来源主要是国家及社会群体。

**社会优抚：**社会优抚是社会保障的特殊构成部分，属于特殊阶层的社会保障，是实现社会保障的特殊纲领。社会优抚的目的是优待和抚恤；社会优抚的对象是军人及其军人家属；社会优抚的基本特征是对军人及其家属的优待；社会优抚的基金来源是国家财政拨款。





## 8. 增值税的意义

目前, 增值税是我国的第一大税种, 老百姓要了解税务就必须了解增值税。

从理论上讲, 增值税指的是以(含应税劳务)在流转过程中产生的增值额作为计税依据, 从中征收的一种流转税。从这个定义中可以看出, 有增值才征税, 无增值则不征税。

举例来说, 某产品的生产成本是 80 元, 生产厂家生产加工后售价为 100 元, 增值了 20 元。实际上增值税只就增值的 20 元征税(购进的 80 元成本可抵扣进项税金), 生产厂家要交的增值税为  $(100 \text{ 元} - 80 \text{ 元}) \times 17\%$  (在我国, 目前销售货物普遍采用这一税率)  $= 3.4 \text{ 元}$  (应交税金)。同样, 假定该产品以 100 的价格卖给销售的商家, 商家售价为 150 元, 在这个环节增值了 50 元, 那么商家应交税金就等于  $(150 \text{ 元} - 100 \text{ 元}) \times 17\% = 8.5 \text{ 元}$ 。

再比如, 乙公司向甲公司购进 100 件货物, 共计金额 10 000 元, 税率为 17%。这一行为属于采购行为, 国家需要征收一定的增值税。甲公司作为纳税人, 自然会将这 100 件货物的税款转嫁给乙公司。如此看来, 乙公司需要支付的货款金额为  $10\,000 \text{ 元} + 10\,000 \text{ 元} \times 17\% = 11\,700 \text{ 元}$ 。也就是说, 乙公司负担了 1 700 元的增值税。但是, 对于甲公司来说, 这 1700 元增值税是用来纳税的。

当乙公司完成进货这一环节后, 便开始加工货物。经过加工, 原来购进的 100 件货物已经转变为 150 件新产品。然后将其出售给丙公司, 获得销售收入 15 000 元。这一行为同样属于国家征税范围。通过税率计算, 我们可以知道, 丙公司需要向乙公司支付货款金额为  $15\,000 \text{ 元} + 15\,000 \text{ 元} \times 17\% = 17\,250 \text{ 元}$ 。

550 元。这多出的 2 550 元对于乙公司来说，就是所谓的销项税，同样需要上缴国家。

在购进货物时，乙公司已经支付了 1 700 元进项增值稅款。通过计算，乙公司销售新产品需缴销项增值稅 2 550 元。那么，乙公司上缴给国家的增值稅款金额应为  $2\,550\text{ 元} - 1\,700\text{ 元} = 850\text{ 元}$ 。如此看来，某一商品从生产到卖到消费者手中，这一过程中所征收的增值稅均由消费者承担。

增值稅是由法国于 1950 年创立的，没过多久，这一稅种便在国际上广泛流行起来。1994 年，我国开始推行新稅制。增值稅为何会如此广泛地被世界各国采用呢？这主要是增值稅能够有效地消除重复征稅这一现象。

从增值稅的定义中我们可以了解到：商品有增值才征收增值稅，没有增值则不征增值稅。但是，在生产和流通中，想要计算出商品的新增价值或附加值是相当困难的。正是由于这一原因，我国现在采用了稅款抵扣办法，这是国际上通行的一种办法。在计算增值稅时，需要了解两个概念：销项稅额和进项稅额。销项稅额由商品或者劳务的銷售额按规定的稅率计算得出；进项稅额，指的是取得该商品或者劳务时所支付的增值稅款。我们要计算的应纳税额，就是这两项稅额的差额。

由此可见，增值稅对于企业来说有一个好处，即商品在以前生产流转环节中所缴纳的稅款能够得到抵扣。正是于此，企业在经过各个流转环节之后，实际上应该负担的增值稅都是相同的，从而实现了稅负公平。这有利于企业进行公平竞争，有利于自然资源和劳动力的合理配置。也有利于扩大国际市场，以及使国家获得稳定的财政收入等。

需要注意的是，增值稅具有累退性质。这一性质使得其对于低收入消费者群体来说是不公平的。相对于高收入者来说，低收入者在购买各种商品的时候，所承担的增值稅在其收入中所占的比例要大于高收入者所占的比例。

任何一件事都是利弊同行的，增值稅具有较强的实用价值，而且可避免重复征收稅款，所以我们应该正确看待增值稅。



## 9. 购买人寿保险可避税

李嘉诚曾经说过这样的话：“真正属于我个人的财富是给我自己和亲人买了充足的保险。”李嘉诚为什么说这样的话？我国法律规定，保险的受益权高于债权，债权高于继承权，而且我国法律还有关于保险金依法免缴税款、保险金依法不被冻结或查封的论述。由此可见，为自己和家人买了充足的人寿保险，无异于保全资产、转移资产、合法避税。

避税一定要讲究方法，否则就会触犯法律。人寿保险合同是保险方与投保方之间的保险给付关系，既有预防风险的作用，又有投资理财的作用。因此，作为现代人，应掌握利用寿险这一有利的理财利器的方法。具体说来，人寿保险在避税方面主要有以下几个重要作用。

### 1. 可避开遗产税

提到遗产税，很多人会不以为然。其实，我国关于遗产税的征收已经进入讨论之中。总的精神是遗产越多税率就越高。如何未雨绸缪？举个例子，我国台湾地区国泰建设股份前董事长蔡万霖，拥有的国泰人寿是台湾第一大上市公司，个人财富逾 60 亿美元，按当地规定遗产税高达 782 亿元新台币（约 25.8 亿美元）。他通过购买巨额寿险保单等合理避税，最后仅缴纳了 6 亿美元的遗产税。

### 2. 保险赔付可免税

我国现行法律规定，领取保险给付和理赔金，包括身故赔偿金、车损赔付、医疗保险金等，不缴纳个人所得税。分红类保险的分红收益也暂免征收

个人所得税。

此外，企业年金也可以避税。按照国家政策，企业为职工购买补充养老保险，在工资总额 4% 以内的可在税前列支。

### 3. 解决家庭难题

比如一对要离婚的夫妻想将共有存款 20 万元留给孩子，不允许另一方动用。但法律规定，孩子名下的财产由监护人代管，孩子跟着谁，谁就拥有存款的支配权。不过，若两人将 20 万元为孩子购置少儿保险，可指定受益人为孩子，且不得更改受益人，这笔存款就不会被提前挪用。

### 4. 不受债务影响

我国的法律规定，人身保险金不属于破产债权。即在债务人破产的情况下，债权人不能通过要求债务人退保来追索寿险保单的现金价值。例如，朱先生因做生意欠下债务，后来又不幸离世。他在生前购买了一份人寿保险，身故赔付达 20 万元。因其不属于破产债权，朱先生的妻儿顺利地拿到了这笔钱。

但是，有些保险产品过分强调其合理避税的功能，使投保者一时忽略了风险，因此购买时应当注意。总体而言，购买保险主要是为了保障被保险人可能遇到的意外风险，而不是储蓄或划分财产。投保人选择长期寿险前，必须衡量自己持续支付保费的能力，要量力而行。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 革命的本钱你有多少 ——休闲健康中的经济学常识

---

适度的休闲娱乐可以提升我们的生活质量。随着社会经济的快速发展和居民收入的提高，人们对休闲的需求将快速增长。如何看待休闲的成本和收益？如何发挥黄金周的效用，根据不同休闲方式的成本和收益组合、搭配休闲方式？如何规避休闲风险？本章将从经济学的角度探讨这些问题。

---



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 1. 让你的假期发挥最大效用的休闲经济

随着我国假期天数的增多，“旅游”这两个字必将被“休闲”两字所取代。毕竟，旅游是要走出去的，必然涉及交通、住宿等一连串的服务问题。而休闲则可以在家里、球馆、牌室、社区内、城市郊区进行，就地取材，随时随地，肯定方便、实在、经济了许多；也可以走出去，或名山大川、或小桥流水浏览一番、进退自如。

典型的表现，就是“驴友”这一新兴“样板”的出现，让我们看到“休闲经济”已经姗姗到来。当然，旅游与休闲也是互为补充、互为促进的。然而，休闲取代旅游则是一种不可阻挡的潮流。

就拿出行来说，我们完全可以到郊区或者是更远一点的中小城市、县城、农村去，看看田园风光，欣赏一下自然界的美丽，品味吃农家饭的趣味，看那些小巧的瀑布、连绵的山川，小桥、流水、人家，对于那些居住在城市的居民来说，欣赏这些纯粹的自然风景也能心情愉悦。

有时候我们好不容易盼来一个假期，把这几天的时间用在娱乐上，可以带来身心的愉悦，舒展一下筋骨，让自己在休闲之后能够以更好的精神状态投入到工作中去。

对于一些文化层次比较高的人，几天的假期可以安排得更加妥当一些：到图书馆看看书，享受一下文化娱乐的愉悦，提高一下自己的修养；也可以花几天时间和朋友或家人一起到游乐场所放松放松，联络一下彼此之间的感情；或者到电影院看看原版国外大片，既放松了心情，得到娱乐的享受，又提高了自己的外语水平；还可以带着一家人到郊区或野外体验一下心旷神怡的感觉。假期经过这样一搭配，不仅花钱少，不同的需求还可以相互补充，





让每一种休闲形式都产生最大的效用。

经济学讲究资源的合理配置，配置得好，资源就能够得到最有效的利用，以最小成本取得最大收益。没有物质的基础，个人谈不上幸福和快乐，但是过度地利用资源，也会使资源的边际效应降低，利用率降低。经过了几个月的辛勤工作，个人的边际生产率在逐渐降低，就需要适度的休闲来加以调节。而不同的休闲资源也需要合理配置，让假期的时间资源得到充分利用，让每一种休闲形式都使人产生全新的感觉和体验。对于大多数普通劳动者来说，劳动是幸福的，因为，通过劳动可以获得收入，增加客观的幸福资源。

休闲也是一种幸福，通过适度的休闲，人们可以放松自己，调节身心，获得更多主观的幸福感和生活的满意度。

## 2. 你亚健康了吗

一个人没有生病不等于健康，在健康和不健康之间还有一个亚健康。如果一个人的身体机能不能正常地发挥作用，疲倦、莫名的烦躁、疲乏、失眠、长时间睡眠不足、身体机能不能正常得到恢复、心理适应能力差、压力大等，都是处于亚健康状态的体现。长期的亚健康状态如果没有引起注意和重视，积累到一定程度就容易引发生命危险。所以，亚健康必须引起我们足够的重视。

亚健康主要与工作有关，首先是与个人所从事的工作性质有一定联系。我们知道，我国的知识分子是亚健康的主要群体之一。为什么知识分子最容易处于亚健康状态呢？这里有许多原因：我国科研体制受传统的计划经济体制的影响，使得科研人员受到来自上面的压力较大；知识分子一般不太善于与人交往，人际关系比较复杂；科研环境不宽松，知识分子的忧虑比较多，心理负担重；知识分子长期从事脑力劳动，用脑过度 and 长时间的精神紧张容

易引起身体功能的紊乱；知识分子一般成就感很强，容易长期处于身体的亢奋状态；许多知识分子平时不太注意锻炼身体，不愿意休闲、放松自己，所以很多人的体质比较差，同时又不注意劳逸结合，从而导致免疫功能降低。

随着住房制度改革、高等教育收费改革、医疗体制改革和人事制度改革的逐步推进，随着竞争的加剧，个人特别是一些年轻人在城市生活和工作的竞争压力越来越大。要想生活得舒适一些，就必须努力多赚钱。金钱是生存和生活的基础，没有这个基础，谈恋爱、结婚、买房、消费、交友、升迁、自我发展和提高等方方面面都无从谈起。所以，现在城市里的一些年轻人特别是来自农村的大学毕业生，都面临着过重的学习、工作和生活压力，许多人在压力下不得不拼命赚钱，只要有足够高的奖金和工资，不少年轻人都愿意加班加点，甚至一些人认为，年轻的时候可以拿生命换钱，年龄大了再拿钱换生命。正是这种超时、亢奋的工作、不愿休闲和放松导致了生命的风险。

目前我国仍然处于体制转轨时期，完善的市场经济体制还没有形成。只有完善市场经济制度，才有利于交易市场容量的最大化，才能降低交易成本、管理成本、社会成本。市场经济制度不完善，就容易造成普通民众过高的精力、货币支出。因此，人们需要付出更多的成本才能取得维持生存和生活的经济基础。

亚健康影响了工作的效率，工作效率又与收入的高低息息相关，于是，一些年轻人在生存压力下，不得不更加超时、超负荷地工作，导致身体状况恶性循环，等到发现问题为时已晚，生产资本报废，造成巨大的沉没成本和社会成本。所以，年轻人应该重视自己的生命风险，虽然社会环境因素个人无力改变，但自己的生命毕竟比金钱更加重要，生命的加速折旧是很不值得的事情。在现有条件下，保护自己生命的最好办法就是生活的期望值不能过高，特别是我国人口众多，人们争夺有限资源的激烈竞争将长期存在，降低自己的期望值，不为钱而为自己生活，才能使自己获得充分的解放。只要生命保存，总会有赚钱的机会。更何况有钱不一定就幸福，幸福是一种感觉，有时穷也有穷的幸福。更重要的是需要将健康的内在价值和外在价值统一起



## 经济学常识

来，如果只是重视健康的外在价值，有时候往往会得不偿失。

亚健康是人体在健康和病态之间的一种状态。世界卫生组织的最新资料显示，真正健康的人在全世界只有 15% 左右，而真正有疾病的人也只有 15% 左右，其余 70% 的人均处于亚健康状态，其中，尤以青年白领阶层最为严重。由于人们对防治亚健康状态没有引起足够的重视，致使受亚健康困扰的人数增多。

要防止亚健康状态的产生，我们必须从衣食住行、生理健康、心理健康等多方面进行调整。因为人是一个统一的整体，人和大自然也是一个统一的整体，我们应当遵守人类通过几千年总结出来的 24 小时起居规律，养成主副食搭配、荤素搭配、戒烟戒酒的饮食习惯，学会顺其自然、适度放慢生活节奏，懂得释放和发泄、沟通和倾诉、放弃和享受，特别要懂得通过娱乐、健身、旅游等休闲方式来放松自己的身心，保持一种平和淡泊的心态，坚持少吃多动的健身之道。

只有这样，我们才能更好地保护自己的身心健康，同时在工作中，我们也可以全身心地投入，使我们的工作效率有所提高，也让我们在生活中有一种幸福感。

### 3. 怎样以最小的成本保持健康

要保持身体的健康，关键是要及时发现自己是否处于亚健康状态，在重视健康的外在价值的同时，把健康的内在价值放到首要地位，增加对健康的投入。健康是人力资本的主要组成部分，一个人只有在健康的状态下，才能更好地投入到工作中去。

既然健康是人力资本的重要组成部分，那么，要保持身体的健康就需要一定的投入，包括时间的投入、精力的投入和金钱的投入。如果等到自己的



身体已经出现亚健康状态，甚至超负荷状态，等到自己得了什么疾病的时候再投入，就等于身体这个机器已经损坏得比较严重了，非要进行“大修理”不可了，而这时的投入必然很高，而且不一定见效。一个人生命的风险从一出生就存在了，而走上工作岗位后，生命的风险开始逐渐增大，人的身体功能一般在35岁时到达顶峰，此后就开始走下坡路了，预防生命的风险必须尽早开始，才能以最小的成本保持身体的健康。

身体健康包括身体素质即体质的健康和心理健康，那么，预防生命风险、保持身体健康状态，就需要从这些方面着手。从年轻时开始养成良好的学习、工作和生活习惯是以最小成本保持身体健康的最好方式。所谓习惯成自然，养成良好的习惯需要21天，但毁掉一个良好的习惯只需要一天甚至一个小时。一些年轻人之所以身体素质比较差，就是因为在学校的时候就爱开夜车，为了考上大学，经常废寝忘食，一天学习十几个小时，超负荷学习不仅使学习效率有所降低，也影响了自己身体功能的恢复，从而造成身体素质低下。学习并不是时间越多就越好，关键还在于持之以恒，每天坚持学习，哪怕学习的时间不多，长期积累下去，学识也会很渊博。每天坚持学习，在学习之余花些时间来放松放松，让学习和休闲合理搭配，这样既能够提高学习效率，又最容易保持健康的体魄，付出的成本也会比较小。

从参加工作开始就需要养成一种良好的工作习惯。在工作中，首先要给自己制定一个工作守则，制订周密的工作计划，按部就班地开展工作，有条有理，循序渐进，今天的工作今天完成，绝不拖拖拉拉。同时还要保持足够的睡眠和休息时间，让自己的身体功能及时得到恢复。这样，工作效率自然就会比较高，在工作时也更加开心和舒适，而不会把工作看成一种负担。如果平时工作拖拖拉拉，敷衍塞责，到了需要交差的时候就会手忙脚乱，不得不开夜车、加班加点，而且一旦工作效率降低还会被领导批评，这样工作就成了一种负担。长此以往，恶性循环，自己的身心也会受损。

良好的生活习惯更是一个人保持健康身体的基础。生活习惯首先是卫生习惯，俗话说：“病从口入。”大多数人得病都是因为在吃的方面没有把握好，





## 经济学常识

如吃得干净、吃得太多、吃得太油、吃得太生、吃得太熟、吃得太单一，使我们的身体出现一些这样或者那样的问题。现在，虽然我们吃的蔬菜、肉、蛋、奶等食物供应十分充足，但是也有很多蔬菜都有残留农药，越是长得好的蔬菜，越容易残留农药。所以，自己做菜时需要多加注意，最好在水中浸泡半个小时，把蔬菜洗干净。肉、蛋、奶中，有的添加了激素，吃得太多，对身体也不好，适量才是健康的根本。吃太多油腻的食物、过量吃生食、偏食、多食也是导致一些疾病的原因，所以，定时、定量、多样化、荤素搭配、适量放油、炒菜时间不要太长等，是合理饮食的一个主要环节。个人卫生习惯也是很重要的，保持身体的卫生，保持厨房、卧室、床铺的清洁卫生，都是保持健康的必备条件。

人过了 35 岁就需要注意保养，及时对自己身体内的零部件进行维修。比如，经常使用电脑、看书的人，通过多眨眼，在自己的桌子旁边放一杯热水，可以保持眼睛的湿润。城市中空气污染严重，空气中有毒物质含量比较多，所以，我们需要经常用冷水给鼻子洗洗澡，清洁一下我们的鼻腔。经常活动髋骨、腿骨、腕骨、臀骨、踝骨，可以防止骨质疏松，保持腿脚的健康状态。不时吃一些苦味、甜味、酸味的食物，可以调节肝、脾、心、肺、肠道等功能，防止内脏功能减退。身体功能一旦出现问题，不能因为学习、工作忙就拖着不去治疗，否则时间一长，就容易出现大的问题。当然，身体的保养还需要劳逸结合，适当休息。

坚持锻炼身体，如慢跑、骑车、登山、游泳、打球、在健身场所锻炼，是很有必要的，只有加强身体锻炼，增强体魄，才能提高身体的免疫力，减少生病的概率。生病吃药也需要通过肝脏排毒，增加肝脏负担，所以，为保持身体的健康，应尽量少吃药。多锻炼身体，使我们的身体更加强壮，这样我们才能抵抗一些疾病。

## 4. 规划退休生活——赚钱休闲两不误

俗话说得好：“姜是老的辣，酒是陈的香。”老年人有阅历、有经验，看问题更加理性、更加周全，办事情更牢靠，这是当今社会年轻人所缺乏的一些品质。

人到了 50 多岁就需要对自己未来的退休生活进行一番详细的规划，是早退休好还是晚退休好，退休后的工作和生活如何安排，如何从忙碌的工作狂成为一个适应退休生活的人，如何面对退休后的各种不适应，如何调整自己的工作和生活节奏，都是退休后必须面对的问题，尽早规划和安排，退休后才不至于十分被动。

首先，需要确定什么时候退休，是早退休好还是晚退休好。从身体健康来看，早退休有好处也有坏处。对于一些从事危险工作和有害工种的职工来说，早退休可以减少自己的生命受到危害的概率，毕竟长时间接触有害物质或老年从事危险工作面临的生命风险要更大些。而有些人习惯了繁忙的工作节奏，突然从工作岗位上退下来，有一段时间很不适应，甚至感觉自己没有工作的生活比有工作的生活还要老得快，所以他们宁愿晚些退休。还有一些人，本来工作就产生了一定程度的负效用，工作是一种负担，退休是人生的解脱，觉得过着悠闲的退休生活是一件十分舒适的事情，所以，他们更愿意早些退休。

但是，早退休还是晚退休又关系到退休工资或养老金的多少。退休后，每月能拿多少养老金，如果选择提前退休养老金是否会少，怎样才能让自己的养老金更多些，这些问题都是马上要退休的人十分关心的问题，因为它直接关系到退休后的生活质量。要弄清楚这些问题，就需要看懂最新的各地政



## 经济学常识

府颁布的《基本养老保险规定》等政府颁布的新政策，及早规划，让自己的晚年更有保障。例如，根据北京市基本养老保险规定，个人账户养老金月标准 = 全部个人账户存储额 / 退休年龄所对应的计发月数。由于计发月数是被除数，所以，计发月数越少，养老金就越多。而退休年龄与计发月数是成反比的，即退休越晚，计发月数越少，所以，晚退休的人比早退休的人所领取的养老金更高。下表是退休年龄与计发月数的相关数据。

|             |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 退休年龄<br>(岁) | 41  | 42  | 43  | 44  | 45  | 46  | 47  | 48  | 49  | 50  | 51  | 52  | 53  |
| 计发月数<br>(月) | 230 | 226 | 223 | 220 | 216 | 212 | 208 | 204 | 199 | 195 | 190 | 185 | 180 |
| 退休年龄<br>(岁) | 54  | 55  | 56  | 57  | 58  | 59  | 60  | 61  | 62  | 63  | 64  | 65  | 66  |
| 计发月数<br>(月) | 175 | 170 | 164 | 158 | 152 | 145 | 139 | 132 | 125 | 117 | 109 | 101 | 93  |

政策还规定，缴纳保险金满了多少年，就发给基础养老金基数的百分之多少，也就是说，缴费满 20 年的职工可以拿到 20%，满 30 年的职工可以拿到 30%。如果某人缴费满了 38 年零 4 个月，就可以拿到基础养老金基数的 38.33%。

所以，从养老金领取办法来看，提前退休在经济上肯定是不划算的。退休时间越晚，越可以领取更多的养老金；退休越早，领取的养老金数额越少。缴纳养老保险金的年数也是领取养老金多少的一个重要因素，缴纳保险年年数越多，领取的养老金也就越多。所以，对于一些中年人来说，现在就需要对自己未来的养老金进行详细的规划：是提前退休还是推迟退休；是主要靠养老金还是靠自己干别的工作赚钱积累资金养老；退休后自己有没有机会凭自己的经验和能力赚取更多的收入等之类的问题都需要多加考虑。

对于行政事业单位的干部、职工来说，退休年龄和工作年限也与退休工资的高低息息相关。行政事业单位的工资是按工龄来计算的。一般工龄长的人，即使职务和职称不高，由于工资的积累增长效应，一般工资水平也是比较高

的。所以，很多行政事业单位的干部、职工都不会提前退休。提前退休虽然可以自己继续工作赚钱，但退休金不可能因为自己在外面工作而增长，只是暂时赚些钱而已。可见，行政事业单位的干部、职工也需要合理规划自己的退休生活。

对于一些及早规划了退休生活的人来说，可能养老金、退休金的高低对其退休后的生活不会有太大的影响。在年轻时期，特别是工作后的青壮年时期，赚取的收入要高于其花掉的收入，会有一定的储蓄，如果善于按照现代理财新观念的要求尽早进行财富经营，到了年老的时候，就可以积累一定的家当，那么晚年生活就不用忧愁了。

除了需要解决自己退休后的经济问题外，退休后的日常生活也是即将退休的人需要仔细考虑的。很多人为革命和祖国的现代化建设拼搏了大半辈子，在几十年的工作中，很难有闲情逸致真正地休闲、享受生活。人活着不只是为了工作和生儿育女，还需要享受生活，体验生活的真谛。如果退休后经济上没有什么问题，或年轻时期积累了丰厚的家当，到了老年时期，就需要学会规划如何去休闲和体验生活了。

## 5. 合理搭配休闲时光

将不同的休闲资源和自己的时间进行合理的搭配，可以实现时间资源和休闲资源的合理有效利用，产生更大的效用。一般来说，人们休闲都带有自己的偏好和习惯，所以，我们分析休闲资源有效配置时还需要了解人们的偏好或爱好。

所谓偏好就是人的兴趣，兴趣是人们力求接触、研究和认识某种事物或从事某种活动的一种心理倾向。这种倾向是和一定的情感相联系的，但偏好和兴趣相比，能够更加稳定地表现出对一定事物所持有的积极倾向，偏好是





## 经济学常识

消费物品或服务产生效用大小的基础。偏好和居民的收入水平、社会经济的发展水平密切相关,人们只有在基本的、低层次的需求得到满足后,才会产生更高层次的偏好,偏好再加上一定的收入基础就形成了市场需求。

有关研究显示,一般居民对看电视都有比较大的偏好,90%以上的居民爱看电视,看电视是他们获得信息、了解社会的主要渠道之一;看书、看报、看杂志、读书也是大多数居民的爱好之一,而且随着年龄的增长,这方面的爱好更加强烈;爱上网的人群中高学历者和年轻人居多,其中15~29岁的人最多;年轻人有一半爱好看电影;唱歌、跳舞以年轻人和老年人为主;61岁以上的老年人有76%爱好养花和养鱼;20岁以下的年轻人有80%爱好购物。

现在,城市居民有将近一半的时间是闲暇时间,如何充分利用这些时间,把时间资源与休闲资源结合起来,让自己的休闲效用实现最大化呢?这就不能完全按照自己的偏好或爱好来决策了,爱好容易成为一种习惯,把过多的时间资源用在一种单一的爱好的上,休闲所产生的效用不一定高。凡事总有个度,过度就是滥用,这样其效用必然降低。比如,看电视,如果对什么连续剧着迷了,一百多集都要看,可能会使自己的兴趣走偏,从而耽误了学习和提高的机会,甚至还有可能影响正常工作,这样的休闲就是产生了一定程度的负效用。再比如,年轻人长时间沉溺于网上的新鲜事物、网上聊天,甚至到了废寝忘食的地步,会过多消耗自己的精力,影响工作效率。所以,合理搭配休闲时间和休闲资源,不能“跟着感觉走”,而应当“跟着理性走”。

那么,怎样合理搭配休闲资源和闲暇时间呢?动静结合、劳逸结合、不同的休闲方式结合,才能最大限度地利用闲暇时间,充分发挥休闲的效用。比如,爱看电视的老年人,老是待在家里看电视容易缺钙,适当地到户外活动活动,散散步、聊聊天、跳舞、养花、养鱼,都可以调节自己的身心,使休闲的总效用达到最大化。沉溺于上网的年轻人,应减少上网的时间,看看报刊、书籍,提高自己的知识水平,上网和看书结合更能增长知识、拓展视野,同时从事一些健身、娱乐活动,来增强自己的体质,这样,休闲的效用就更大了。对于埋头读书、做学问的人,上网可以开阔视野、增强自己的灵

活性，毕竟读书也需要和社会实践结合起来，才能产生更大的作用；不时到娱乐场所放松放松，或者到野外呼吸一下新鲜空气，换换环境，可以提高大脑的反应能力和创造力，也少了许多书呆子的味道。

休闲还需要根据不同休闲方式的成本和收益的对比进行合理搭配。比如旅游，不管是去国外还是在国内，其直接成本都会比较大，旅游还存在机会成本，旅游的间接成本是存在一定的风险，而旅游的收益并不一定与所花费的金钱成正比。一般的娱乐方式，成本比较小而收益比较大，能够获得身心的愉悦、开阔视野、陶冶情操，还能启发智能、活跃思维、降低生活和工作压力，对于脑力劳动者和工作比较紧张的人来说，是一种效用很大的休闲方式。集体娱乐更容易增强自己适应社会的能力，可以在娱乐中交友，增加意外的收益。对于身体素质不太好的人来说，健身娱乐是一种效用很大的休闲方式，到一般的体育馆、棋牌室、游泳馆去活动，价格不算高，成本比较低，有利于增强个人体质，提高了人力资本的价值，同时还调整了身体的功能，满足了自我实现和发展的需求。从事文化传播方面的休闲活动，如读书、读报，看电视、听广播、上网，成本不高，收益却不小。

不同收入水平的人，需要根据自己的支付能力合理搭配休闲方式。收入高的群体，可以到国外去体验新的生活，到高档的娱乐场所去潇洒一番，到健身中心去锻炼，舒展一下身心。收入一般的人，可以享受一般的娱乐方式，如去博物馆、纪念馆、公园、游乐园参观游玩，下棋、玩牌也可以调节身心，获得一种满足感。

总之，根据不同休闲方式的成本收益比较，根据自己的收入水平，合理安排闲暇时间，多种休闲方式相结合，就能够以比较少的货币支出和时间支出得到更大的休闲效用。



## 6. 做自己喜欢做的事有闲暇效用

在一些传统的观念中，闲暇没有什么好的名声。“有闲阶层”“游手好闲”均是好逸恶劳的别名，其中有一个成语“忙中偷闲”，一个“偷”字也让人觉得理亏气虚。岂不知伟大的无产阶级革命家列宁早就说过：“不会休息就不会工作。”短期内过度耗费人力资源，就是最大的浪费。“小车不倒只管推”是一种拼搏精神，但注意保养、注意休整才能让“小车”走更长的路程。闲暇是充电，闲暇是加油，关注闲暇就是关注人力资源的长期使用效率。况且，在市场经济的环境下，人们的偏好与选择理应得到最起码的尊重。何时劳动，何时闲暇，是一种行为主体的自由。

改革开放对个人的影响之一就是工作负担加重、生活节奏变快。在“时间就是生命，效率就是金钱”的口号下，每个人都较以往更加繁忙。且不说父母官们为了自己所辖的那片热土披星戴月，也不讲登上呼啸战车的商人欲罢不能，就是大学里这群读书教书的先生们也早就没有了“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的那份淡泊了。电视小品演出了《全都这么忙》，流行歌曲唱着《爱上一个不回家的人》。当市场经济带给我们更多的选择时，时间的机会成本骤然增加。从原来大锅饭时代的混日子、低效率，转变为争分夺秒、投入更多的时间为自己与社会创造物质财富，不用说，这是一种进步。然而凡事有度，当社会到处充斥着“繁忙”的身影时，“闲暇”就变得很稀缺了，“闲暇”的效用也大大提升了。这个没有计入 GDP 的社会福利需要我们珍视。

人的一生究竟追求什么？追求财富、追求权力、追求知识、追求健康，说到底，是追求一种快乐。闲暇是快乐最重要的组成部分。罗素曾说过：“人太忙了，和许多美好的事物无缘。”



美好的世界等待着能够发现它们的眼睛。人太匆忙，会走马观花。品味生活的美好，需要闲情逸致。在过分密集的现代生活中，给闲暇留点空间，就留下了一份恬淡，留下了一份从容，毕竟人生不是为了遭遇生活而是为了享受生活。

繁忙的时候我们容易忙中出错，容易心情烦躁，容易忽视亲友，容易冷落感情，而这些都十分珍贵，千金难买。忘却了这些，你会觉得无论物质生活多么富有，仍旧是两手空空。

世界上总有干不完的事，一周 7 日，一日 24 小时，忙得昏天黑地；一周 10 日，一日 36 小时，仍然会忙得寝食不安。既然 10 天与 7 天没有什么区别，不如索性假设一周只有 5 天可用，留下两天给自己和家人。

工作繁忙我们应该反思。反思之一，我从事的工作能否发挥比较优势？以己之短做人所长自然会事倍功半；反思之二，我的工作是否属于我的职责范围？越俎代庖，大权独揽，终会出力不讨好。市场经济不认可苦劳，只认可功劳，要做好工作苦干还要加巧干。在历史长河中，个人不过是沧海一粟，世界上没有丢不开、放不下、舍我其谁的工作。强调闲暇是强调资源配置的高效，分工协作的合理，时间安排的科学。工作与闲暇既有替代也有互补。

经济学中的闲暇并不是指无所事事，“做自己喜欢做的事”是经济学中闲暇的定义。闲暇强调的是个性的释放，强调的是选择的自由。在闲暇的时候你可以随心所欲地追逐自己的梦想，在闲暇的时候你可以心无旁骛地挥洒潜在的能量，在闲暇中活出一个真正的自我。闲暇是一种快乐，是一种幸福。在我们追逐能够给我们带来快乐与幸福的物质财富与精神财富时，别忘了闲暇，它也有效用。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 掌舵自己的生活 ——不可不知的幸福经济学

---

现在人们已经不再单纯地关注经济指数、环境指数和构建和谐社会指数等，而是开始关注自己的幸福指数了，人们对幸福的关注度越高，生活状态就越好。

---



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 1. 永远无法量化的幸福模式

与经济学家相比,普通人更希望幸福可以被量化。假如幸福的及格线是10万元,家庭财产超过十万的是幸福,低于十万的不幸福,这样,每个人都能知道自己的状态是否在幸福的范围之内,或者离幸福究竟有多远。然而,在漫长的人类发展史上,无论是经济学家、数学家,或者心理学家,对幸福的度量只不过是一种美好的愿望,始终无法建立实际操作价值高的测量体系。

直到不丹模式的出现,人们才又重新掀起对幸福量化研究的热情。不丹前国王吉格梅·辛格·旺楚克在1970年提出“国民幸福指数”,以取代“国民生产总值”。这是不丹模式的主要内容。如果说“生产总值”体现的是物质为本、生产为本的话,“幸福总值”体现的就是以人为本。旺楚克认为,政府施政应该关注幸福,并应以实现幸福为目标,注重物质和精神的平衡发展,将环境保护和传统文化的保护置于经济发展之上。

在这种执政理念的指导下,人均GDP仅为700多美元的不丹人民却感觉生活很幸福。根据2008年通过的不丹新宪法,政府在制定包括农业、交通运输和外贸方面的政策时都不是以其所产生的经济利益为基准,而是以能否带来的幸福快乐为出发点。“不丹模式”引起了世界的关注。之后,美国、英国、荷兰、日本等发达国家都开始了幸福指数的研究,并创设了不同模式的幸福指数。

时至今日,就世界范围内对幸福量化的研究而言,状况并不令人满意。问题集中表现在:研究者们从各自固守的研究传统出发对幸福感进行界定和测量,“幸福感”这个术语被随心所欲地解释,大量的研究成果不具有可比性;针对不同国家居民幸福感的跨文化研究结论令人费解,人们有理由知道





## 经济学常识

得出这些结论所依据的标准是什么，但是研究者们却往往很难作出令人信服的解释。幸福感测量的指标有待于整合，幸福感测量的研究方法有待于创新，幸福感测量中的文化差异无法回避。要想获得幸福量化研究的重要成果，就必须回答一个重要的前提问题：哪些因素影响人们的幸福体验。长期以来，研究者的注意力主要集中在财富、人格、年龄、婚姻等因素与幸福感的关系上。

**财富：**古希腊七贤之一的梭伦，将“有中等财富”视为幸福应具备的5个要素之首。收入、财富对于幸福的重要性不言而喻。但研究表明，在相对贫穷之时，收入会对人的主观幸福感产生影响。而当收入达到一定程度，人的幸福感反而会随着收入的上升而下降。

**性格：**古希腊还有一位哲人曾经讲过，“性格决定命运”，将性格研究推广到幸福研究中去，我们发现性格对幸福有很大的影响。英国和澳大利亚研究人员近来发现，乐观、开朗的性格能够通过基因继承，因此，幸福感可以遗传。研究人员选择近1000对同卵双胞胎和异卵双胞胎作为研究对象，研究表明人是否感到幸福，一半取决于人际关系、健康和职业等因素，而另一半取决于本人性格，喜欢社交、活跃、情绪稳定、勤奋和尽责等性格会使人更容易有幸福感。

**年龄：**早期的幸福感研究者曾假定，年龄可以作为预测幸福感的一种重要指标。他们认为，随着年龄的增长，人们的幸福感会呈下降的趋势。但现实情况要复杂得多。有人研究发现，随着年龄的增长，人们的生活满意感会有升高的趋势，但也有人研究发现年龄和幸福根本就没有关系。在不同的年龄阶段，人们的期望和目标是不同的，如果假定只要实现期望就能获得幸福，那么，在任何年龄段都能获得幸福。

**情感：**情感生活往往被人们视为幸福人生的一个重要组成部分。研究表明，恋爱中的人更容易获得幸福感，有配偶的人自我感觉远比单身的人幸福得多。所以，我们经常看到准备约会的小伙子总是不由自主地流露出欢愉的表情，步入婚姻殿堂的姑娘的幸福感与甜蜜感也溢于言表。但是，对于婚姻

为产生幸福提供的能量该如何量化的问题，却始终没有解决。

除了研究财富、性格、年龄、情感与幸福的关系之外，心理学家还对社会环境、性别、宗教信仰、教育、职业等与幸福感的关系进行了长期的探索。

我们很容易发现这些方面与幸福的联系，并能轻易找到生活中的实例。但是我们却难以通过某种数学公式将它们清晰地表达出来。将幸福量化，从而找到开启幸福之门的“金钥匙”，这是一个令人鼓舞的目标，但现在离目标的实现似乎还很遥远。

## 2. 诠释属于自己的幸福指数 GNH

让我们在开始这一节幸福指数的内容之前，先来看看《论语》中“子贡问政”的故事，也许能够让我们对于什么是幸福有更深入的理解。

子贡向孔子请教管理国家的要诀。孔子回答说：“足兵，足食，民信之矣。”翻译成现代汉语就是：

第一，国家机器要强大，必须有足够的兵力作为保障。

第二，要有足够的粮食，使老百姓能够丰衣足食。

第三，老百姓要有信仰。

子贡又问道：“如果非要去掉一个呢？”孔子回答说：“去兵。”

子贡又问道：“如果要再去掉一个呢？”孔子回答道：“去食。”

孔子接着说道：“自古皆有死，民无信不立。”就是说兵力确实很重要，但它不是治国之根本。一个国家的人民如果没有信仰的话，是一件很可怕的事情，这个国家将会因此而力量涣散。信仰的力量足以把一个国家的力量凝聚起来。

物质固然重要，精神的力量更是无穷的。

随着中国改革开放的不断深入，国家整体的经济水平已经有了极大的提



## 经济学常识

高, 评估人民生活得好不好, 已经不再像过去那样简单地看 GDP 就行了, 还要看 GNH, 即国民幸福指数。也就是说, 评估一个国家是否富强, 不能单纯看国民生产总值的增长速度, 还要看老百姓的感受——他们觉得安全吗? 他们觉得快乐吗? 他们认同自己的生活质量吗?

国民幸福指数是反映人们对自身生存和发展状况的感受和体验, 即人们的幸福感的一种指数。不同的人对于幸福的理解和诠释是不同的, 比如市民章某就说: “幸福就是工资再高一点, 晚上少加班。” 而职业经理人王某就认为: “最幸福的事情就是把公司做成一个世界品牌。” 而经济学家认为, 幸福可以理解为满意感、快乐感和价值感的有机统一。

“国民幸福指数” 最早是由南亚的不丹王国国王提出的, 他认为 “政策应该关注幸福, 并应以实现幸福为目标”, 人生 “基本的问题是如何在物质生活 (包括科学技术的种种好处) 和精神生活之间保持一种平衡”。在这种执政理念的指导下, 不丹创造性地提出了由政府善治、经济增长、文化发展和环境保护四级组成的 “国民幸福指数”。“不丹模式” 引起了全世界的广泛关注。于是美国、英国、荷兰、日本等发达国家都开始了幸福指数的研究, 并创设了不同模式的幸福指数。如果说 GDP、GNP 是衡量国富、民富的标准, 那么, 国民幸福指数就可以成为衡量老百姓幸福感的标准。国民幸福指数与 GDP 一样重要, 一方面, 它可以监控经济社会运行的态势; 另一方面, 它可以了解民众的生活的满意度。作为最重要的非经济因素, 它是社会运行状况和民众生活状态的 “晴雨表”, 也是社会发展和民心向背的 “风向标”。

可以说, 幸福指数是体现老百姓幸福感的无须调查统计的反映, 是 “挂在人民群众脸上” 的指数。

幸福指数, 是衡量这种感受具体程度的客观指标。如深圳社科院在做 “和谐深圳” 社会调查考评时, 以分类指标测量居民的幸福感:

A 类指标, 涉及认知范畴的生活满意的程度, 包括生存状况满意度 (如就业、收入、社会保障等), 生活质量满意的程度 (如居住状况、医疗状况、教育状况等);

B类指标，涉及情感范畴的心态和情绪愉悦的程度，包括精神紧张程度、心态等；

C类指标，涉及人际以及个体与社会的和谐程度，包括对人际交往的满意程度、身份认同，以及个人幸福与社会和城市发展之间的关系。

国民幸福指数的计算公式有以下两种：

国民幸福指数 = 收入递增 / 基尼系数 × 失业率 × 通货膨胀

这个公式中的基尼系数是反映收入分配的公平性、是测量社会收入分配不平等的指标。

国民幸福指数 = 生产总值指数 × a% + 社会健康指数 × b% + 社会福利指数 × c% + 社会文明指数 × d% + 生态环境指数 × e%

其中 a、b、c、d、e 分别表示生产总值指数、社会健康指数、社会福利指数、社会文明指数和生态环境指数所占的权数，具体权重的大小取决于政府所要实现的经济和社会目标。

目前，衡量中国社会发展情况的指标已经由单纯的经济指标逐步发展到环保指标、制造业指标和构建和谐社会的指标上。人们对幸福的关注度逐步增强，说明人们越来越关注自己的生活状态了。

### 3. 为何自己的幸福总要建立在他人的痛苦之上

以前专家认为，一个人幸福不幸福，取决于个体获得的效用满足自身欲望的大小，但是现在研究表明，不仅如此，还取决于和他人的比较。欲望膨胀，是人不幸福的根源。而欲望的膨胀，来源于和他人的比较。

某天，老板把你叫到办公室，给你发了个价值不菲的红包，并且对你说，因为这段时间你的工作成绩突出，公司决定专门给你一个人发奖励。老板同





时再三叮嘱：这是给你一个人的，千万不要对别人说啊。拿着沉甸甸的红包，一种成就感和幸福感油然而生。可很快你却发现，老板不仅给其他人也发了红包，而且有些人的红包比你的还大，于是拿到红包的幸福感还来不及回味，便很快转而陷入一种失落和痛苦中。

你的生活中是否也发生过类似的事情？通过比较，既得的效用和初始的欲望就会发生变化。比如你初始的欲望是想将草房盖成瓦房，按说当你将草房换成瓦房时，应该感到幸福，但这时你却发现邻居正在盖楼房，于是刚刚涌起的幸福感便随之消失。你或许会想，只有盖起比邻居更高的楼房，你才会幸福。几十年前，《巴尔的摩哲人》的编辑亨利·路易斯·曼肯曾说过，财富就是你比你妻子的妹夫多挣 100 美元。行为经济学家说，我们越来越富，但并没有更幸福的部分原因是，我们老是拿自己与那些物质条件更好的人比。电话发明以前，人们不用电话照样可以生活得很快乐，但现在如果没有电话，你和别人沟通的范围就会受限，所以没有电话的人就想拥有一部自己的电话。在过去，没有车照样可以出行，但现在，你不得不挤公共汽车，不得不为买火车票而焦头烂额。再从教育上看，若在过去，不上学也不是不能生活，但现在每个人都在尽最大的努力，上更好的学校，为的就是获得比别人更好的社会通行证和更强的生存能力。社会的发展，让我们的欲望不断增长，也让内心充满焦虑。

其实，现在社会整体发展了，即使最穷的人，也比古代一般的富人生活优越。比如，现在一般家庭都用上抽水马桶了，而无人匹敌的古罗马帝国国王当时只能蹲石板砌成的茅坑。可尽管如此，现代人还是并不满足，丝毫没有幸福感。

夏普说：“如果你想幸福，有一件非常简单的事你能做，那就是与那些不如你的，比你更穷、房子更小、车子更破的人相比。可问题是，许多人总是做相反的事，他们总是与比他们强的人比，这样会让自己产生很大的挫折感，觉得自己不幸福。”

科内尔大学的教授罗伯特·弗兰克说，当被问到你是愿意自己挣 11 万美元，其他人挣 20 万，还是愿意你自己挣 10 万美元而别人只挣 8.5 万美元呢？大部分的美国人选择后者，他们宁愿自己少挣，别人不要超过他，也不愿意自己多挣别人也多挣。

我们常常用“比上不足，比下有余”而自慰。因为比上，我们会感到痛苦；比下，我们会感到幸福。而我们下面的人，则因和我们比而痛苦。从这个意义上说，一个人的幸福，建立在他人的痛苦之上；而一个人痛苦，是因为屈居在他人的幸福之下。

所以说，“端起碗吃肉，放下筷子就骂娘”成为人生的常态，这就是为什么人类总是在寻找幸福，却难以达到幸福的彼岸，当我们在尽情享受好不容易得来的幸福的时候，这种幸福带给我们的边际效用正在逐渐递减。当这种幸福从我们身上逐渐消失时，我们就会将追求另外一种人生目标或者人生状态认为是一种幸福。

## 4. 经济学里的幸福方程式

有一个穷人，他和妻子、几个孩子共同生活在一间不太宽敞的小木屋里，屋里整天吵闹不休，他感到家里就像是地狱一般，于是他便去找智者求救。智者说：“只要你答应按我说的去做，就一定能改变你现在的境况。你回家去，把奶牛、山羊和鸡都放到屋里，与人在一起生活。”穷人听了智者的话之后，简直不敢相信自己的耳朵，但他已经答应要按智者的话去做，只好先去试一试再说。情况自然是更加的糟糕，穷人在痛苦不堪中过了两天。

第三天穷人又来找智者。他痛不欲生，哭诉着说：“那只山羊撕碎了我房间里的一切东西，鸡到处乱飞，它们让我的生活如同噩梦一般。人和牲畜怎么能住在一起呢？”智者说：“赶快回家，把它们全都弄出屋去。”



过了半天，穷人又找到了这位智者。他是一路跑来的，满脸红光兴奋难抑。他拉住智者的手说：“谢谢你，我现在觉得我的家就是天堂了！”

穷人把寻求幸福的方法寄托在智者身上，但智者并没有让穷人的处境有任何改观，而是让穷人经受了一段时间更严重的痛苦之后才感受到了幸福。事实上，个人生活的幸福与否，从来就没有一个恒定的标准，更多的时候，幸福是一个人在现实生活中的感受，是与先前的生活、与周围人的生活的一种比较。

美国经济学家保罗·萨缪尔森提出了一个关于幸福的方程式：幸福 = 效用 / 欲望。

简单来说，幸福就是效用和欲望的比较。效用是一个人消费了某一种物品时得到的满足程度，欲望则是对某一种物品效用的强烈需要。比如金钱能够给人带来效用，每个人都有发财的强烈欲望，当一个人赚到钱后，他就有一种幸福感。根据这个公式，如果两个人的财富欲望水平相等，都是1万元，那么赚了5万元的人就比赚了2万元的人要幸福。但是如果赚了5万元的人的欲望是10万元，赚了2万元的人的欲望是2万元，那么赚了2万元的人虽然比赚了5万元的人要穷一些，但却比赚了5万元的人更幸福。如果欲望超过了效用，幸福感就消失了。

现代经济学认为，财富仅仅是能够给人带来幸福的因素之一，人们是否幸福，在很大程度上还取决于许多和财富无关的因素，如感情、健康、精神等。一些社会学家和经济学家通过大量的调查研究，发现美国人拥有的财富比欧洲人多，但是美国人的幸福指数却并不比欧洲人高。

一般来说，人往往越是缺少什么，什么就越能够给他带来幸福。重病中的人恢复了健康，游子回到母亲的温暖怀抱，其幸福的感觉是无法比拟的。然而人的欲望是无穷的，一个欲望满足了，又会产生新的欲望。比如你原来是租房住的，当你住进自己房子的愿望得到满足之后，你就会感到非常幸福。但是这种幸福也许持续不了多长时间，新的欲望就产生了，比如买车、住更

好的房子等，这时你就又会感到不幸福了。

幸福感和与周围人的比较有关。比如你虽然买了一套属于自己的房子，和以前租房住的时候相比有了很大的改善，但是你的很多朋友都在住别墅，所以房子给你带来的效用仍然是很小的，你的欲望满足的程度很小，所以你的幸福指数也很小。但是如果你住的是别墅，而你的同事和朋友住的都是楼房，这样一来你就会感到非常幸福。所以我们常会用“比上不足，比下有余”“知足常乐”来安慰自己。

英国作家萧伯纳有一句名言：“经济学是一门使人幸福的艺术。知道了幸福的经济学含义，将有助于我们正确地对待生活、把握人生。”

## 5. 社会制度与幸福感的关系

生活幸福度原本就是一个心理学术语，它的本意是指人们对生活满足的程度。经济学家在讨论经济发展水平和人们生活水平关系的时候，通常将生活幸福度引入以说明人们从经济发展中得到的利益。不可否认的是，经济发展水平是衡量一个国家或地区人们生活幸福度的一个最重要的指标，但是，不能说经济发展水平高的国家或地区的人们就一定比经济发展水平低的国家或地区的人们幸福。

有一位西方学者研究后指出，当经济发展水平超过临界点（如人均 GDP 超过 8000 美元）的时候，幸福感与经济发展水平的相关性就不存在了。如富有的瑞典人比保加利亚人幸福，但是更富有的美国人与瑞典人相比，在幸福感上则没有什么实质性的区别了。此外，也存在一些经济发展水平与幸福感不相符合的情况。如巴西、阿根廷和中国人的幸福感或生活满意度比其收入预期的要高一些。还有一些东欧国家的幸福感则比其实际经济收入水平预期的要低一些，与收入反差最大的是东亚的某些国家，其国民经济收入水平很





## 经济学常识

高，但人们的幸福感却很低。这表明收入与幸福度并不一定是成正比的。根据赛利格曼的观点，财富只有在缺少的时候才会对幸福有较大影响，可当财富增加到一定水平之后，财富与幸福的相关性就小了很多。这和经济学中的边际效用理论是一样的，当你在很饥饿的时候吃的第一个馒头边际效用是最大的，此时你的幸福度也是最大的，而当你吃第二、第三个馒头的时候，边际效用则开始形成递减，此时你的幸福度就开始降低了，然后依次降低，直至你吃饱时，边际效用为零。

事实上，在不同的国家或者一个国家的不同地区，人们对生活满足程度的理解是不相同的。人们对生活的满足其实不能只用 GDP 来衡量，那是不全面、不科学的。如在非洲一些国家，那里的经济发展水平虽然很低，但是人们经常在解决了温饱之后就在大树下开展娱乐活动，对自己的生活很满足；而一些发达国家在人均 GDP 达到数万美元后，仍觉得生活困苦或者压抑。从中我们可以看出，衡量人们生活的满足程度，以生活幸福度来衡量比单纯的经济发展水平指标更加科学合理。

生活幸福度是人们对自己生活状况的一个心理评价，是经济发展水平、社会习俗、伦理道德、文化传统、价值观念、意识形态的一种综合体现，带有浓厚的社会色彩，和新制度经济学界定的非正式制度范畴具有很多共同的属性。新制度经济学认为，非正式制度是指人们在长期的社会生活中逐步形成的习惯习俗、伦理道德、文化传统、价值观念、意识形态等对人们的行为产生非正式约束的规则。制度创新能力和方向是知识及其结构的函数，即人们知识存量的多少决定了制度创新的能力，知识存量的结构决定了制度创新的方向。也就是说，人们拥有的知识的存量越多，就越能对现行制度进行深刻的理解，这样在经济和社会发展后要求制度创新的能力和欲望就越强烈，而不同的知识结构又决定了人们制度创新的努力方向的差异。如在西欧国家，科学创新的精神是受到推崇的，所以激励技术创新的制度才得以发展和完善。但是在中国，往往偏向于学而优则仕，这样就导致中国科举制度得以巩固。

人们对幸福度的感知作为一种更深层次上的非正式制度，也存在着这样

的规律：人们在生活幸福度的方面所拥有的知识存量和知识结构决定了人们对幸福生活追求的价值标准和方向，即知识存量和生活幸福度呈现出反相关关系，而知识结构则决定了生活幸福度的发展方向。如在科学和生产力不发达时期，人们的知识存量有限，对于生活满足的要求处于一个较低的档次，而解决温饱是人们最大的一个目标，此时人们的幸福追求比较容易得到一定程度的满足，从而生活满意度也比较高。随着科学和生产力的发展，人们不再满足于温饱的解决，对自身的自由和发展的要求占据了主导地位，人们的幸福追求得以升级而不容易得到满足，从而生活的幸福度下降。而知识结构的的不同也决定了不同国家或者一个国家不同地区人们的生活爱好和满足状况，如在美国人们热衷于信贷消费，认为这样可以最大化地提前满足自己的需要，即生活幸福度高；而中国人认为负债消费是一种生活压力，大多人习惯于积蓄后消费，认为这样消费的生活幸福度高。这种对生活幸福度不同的认知的根源就在于人的知识结构的的不同。

新制度经济学认为，非正式制度既是正式制度形成的基础，人类的许多正式制度都是在非正式制度的基础上确立起来的，也是正式制度有效发挥作用的必要条件。事实上，在一个社会中，正式制度数量是很少的，而非正式制度则遍布在人们周围，无时无刻不在影响着人们的价值观念和行为。正如诺斯所说，“即使在最发达的经济中，正式规则也只是决定选择的总约束中的一小部分（尽管是非常重要的部分），人们行为选择的大部分行为空间是由非正式制度来约束的”。由此可见，非正式制度在一个国家或者社会中具有十分重要的作用。

我国正在进行的改革是一场非帕累托最优的制度变迁，这就必然会触动一些人的经济利益。在不同的地区或者社会的不同阶层中，人们对改革及生活幸福度所拥有的知识存量和知识结构的的不同导致了其对改革所触动利益的不同反应，一些人觉得生活幸福度正在下降，成为改革的反对者，从而增加社会正式制度变迁的成本；另一些人觉得生活幸福度在上升，会成为改革的支持者，从而降低社会正式制度变迁的成本。所以，在我国改革开放过程中，



## 经济学常识

正确处理和掌握不同地区或不同阶层人们心中有关改革及生活幸福度的知识存量及结构,可以为经济、社会制度变迁提供正确的方向和动力。正确对待人们因不同知识存量及结构而产生的对幸福的不同理解,采取不同的疏导政策来适应,从而引导人们对生活满足的程度和方向,让人们感知制度变迁带来的生活幸福度的提高,这样就会形成有利于我国经济制度变迁的非正式制度环境,降低正式制度变迁的成本,从而促进经济、社会实现协调、可持续发展。

### 6. 幸福感总在递减的边际效用

在经济学中,效用是指商品满足人的一种欲望的能力,或者说是指消费者在消费商品时所感受到的某种满足的程度。

一种商品对消费者是否具有效用,取决于消费者是否具有消费这种商品的欲望,以及这种商品是否具有满足消费者的欲望的能力。效用这一概念是和人的欲望紧紧联系在一起的,效用是消费者对商品满足自己的欲望的能力的一种主观的心理评价。

边际效用是指消费者在一定时间内增加 1 单位商品的消费所得到的效用量的增加。关于边际效用,在经济学中有一个著名的规律即边际效用递减规律:在一定的时间内,在其他商品的消费数量保持不变的条件下,随着消费者对某种商品消费量的增加,消费者获得的边际效用递减。

边际效用递减规律告诉我们,当我们处于较差的状态中的时候,一点微不足道的事情就可能会带给我们极大的喜悦,而当我们所处的环境渐渐变好时,我们的需求、观念、欲望等都会发生变化,同样的事物再也不能满足我们的需求,而我们在其中再也找不到当初的幸福感了。



有一个男青年虔诚地用草编成戒指，给他心仪的女孩戴在手指上，两个人觉得这一刻就是人间的天堂，此刻就是幸福的时刻。多年以后，当他们步入中年，有钱有地位之后，丈夫再给妻子买多少钻戒都没有当初那份相依相知的柔情了。

一位七十多岁的老奶奶，在几年前随儿女去了美国，可是她却总怀念在国内“文革”的时候。那个年代，什么都缺，她一大清早就要在菜市场排队，排两个钟头的队才能买一条胖头鱼，回到家把鱼分成三段，中间清蒸、鱼头做砂锅、鱼尾红烧，吃上几口鱼就能让全家高兴好几个星期。到了美国之后，生活一天比一天好了，可是她不管吃什么东西都没有了原来的那种味道。

那些曾经带来喜悦和满足的东西，它们本身的价值和作用并没有改变，只是因为时过境迁，我们的品位和需求都发生了很大的变化，或者简单地说，我们早已习惯了这样的感受，于是不再把这种状态当作幸福了。

不过，任何事情都有相反的一面，边际效用递减规律也有意外。例如嗜酒如命的人，越喝越高兴；集邮爱好者收藏了一套“文革”邮票，那么这一套邮票中最后收集到的那张邮票的边际效用是最大的。

大家都很熟悉的“超级女声”节目中有这样一个场面：两位女选手站在台上被观众投票决定胜负，情况很紧张，两位选手一上一下，最终以 15 比 15 打成平手。这时还有最后一票，那个人投给谁谁便能够继续参加比赛，而另一位便会被刷下去。在观众的叫声中，他缓缓地走向其中一位。

这个时候，这最后一票对于选手来说效用肯定更大，她肯定记得这个最后给自己投了一票的人，感谢他让自己获得了胜利。这就是边际效用递减规律的反例。生活中我们也可以依样画葫芦，让幸福不再递减。

一位妻子觉得自己的丈夫一点也不浪漫，既不会说甜言蜜语也不会宠自





## 经济学常识

己，于是想跟他分开一段时间。于是丈夫问妻子说：“我怎么做才能改变你的决定？”妻子说：“只要你回答我一个问题，令我满意就行了。假如我非常喜欢悬崖上的一朵花，而你去摘百分之百会死，你会不会摘给我？”丈夫沉思良久，说：“老婆，我不会去摘，但是请容许我陈述不去摘的理由。你只会用电脑打字，而每次总把程序弄得一塌糊涂，然后对着键盘哭，我要留着手指给你整理程序；你出门总是忘记带钥匙，我要留着双脚跑回来给你开门；你在城市里经常迷路，我要留着眼睛给你带路；你总是不爱出门，喜欢宅在家里，我担心时间一长你有可能会得自闭症，因此我要留着嘴巴陪你说话，给你说说外面的一些有趣的事情；你总是长时间盯着电脑，健康已经磨损了一部分，我要和你一起慢慢变老，给你修剪指甲，帮你拔掉让你懊恼的白发，拉着你的手，在海边享受阳光和沙滩。”最后一个理由，男人大声说：“我坚信没有一朵花能像你的面孔那样美丽，所以，我不舍得为摘一朵花而死掉，在我不能确定有人比我更爱你之前……”

学学这个聪明的丈夫吧，开动脑筋，更多地爱你的另一半，爱你的家人，幸福是随着追求而来，随着创造而来，随着希望而来，随着需要而来。在我们获得幸福的时候，要认真地享受生活中的每一个细节，别让幸福在你麻木的神经之间偷偷溜走。

## 参考文献

- [1] 陈晋. 哈佛经济学笔记 [M]. 南京：江苏文艺出版社，2009.
- [2] 何正斌，钟光荣. 经济学 300 年 [M]. 长沙：湖南科技出版社，2009.
- [3] 欧俊. 经济学全知道大全集 [M]. 北京：中国华侨出版社，2012.
- [4] 孙豆豆. 超值金版——经济学常识 1000 问 [M]. 北京：新世界出版社，2011.
- [5] 张宇燕. 经济学与常识 [M]. 福州：福建人民出版社，2005.
- [6] 墨墨. 经济学常识一本通 [M]. 长春：吉林出版集团有限责任公司，2011.
- [7] 晓征. 领导不可不知的经济学常识 [M]. 北京：金城出版社，2011.
- [8] 张焕斌. 3 分钟读懂一个经济学常识 [M]. 北京：中国华侨出版社，2010.



## 尽释选择智慧，远离人生陷阱

当你在完成高中学业的时候，你需要决定是去工作还是去读大学。当大学毕业的时候，你需要决定是继续读研还是去找工作。当参加了工作，有了一定收入后，你需要决定该如何安排你的收入，是消费还是投资。当你拿定主意要去投资的时候，你需要决定是储蓄，还是买股票、基金或房产。当你要开启一段感情生活的时候，你需要判断恋人是不是你的最终伴侣。我们的一生就是在不断的选择中度过的。当有一天你面临着选择，左右为难无所适从的时候，那么你就需要补充点经济学知识了。经济学就是一门有关选择的科学，学习经济学有助于你做出更好的决策。这也是为什么经济学是西方大学里听众最多的选修课的原因所在。

SHENGHUOZHONG BUKEBUZHI  
DE JINGJIXUE CHANGSHI

上架建议：通俗经济

ISBN 978-7-5180-0907-7



9 787518 009077 >

定价：33.80元